

**Пичурин И. И.**

**Возможное будущее  
Российской экономики**

Екатеринбург  
2020

УДК 330(470)  
ББК 65.9 (2)  
ПЗ6

ПЗ6

**Пичурин, И. И.**

Возможное будущее Российской экономики : монография / И. И. Пичурин.  
– Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2020. – 120с.

ISBN 978-5-8295-0718-3

В монографии высказывается суждение о том, какой может стать российская экономика к концу первой половины XXI века, если её целью будет полное удовлетворение разумных потребностей всех граждан России без ущерба для потребления последующих поколений. Достижения такого состояния экономики, по мнению автора, возможно при соблюдении изложенных в настоящей работе стратегических принципов. Принятые в настоящее время поправки к Конституции РФ в значительной степени могут реализовываться при таком сценарии развития, обеспечивающем достижения статуса социального государства.

УДК 330(470)  
ББК 65.9 (2)

ISBN 978-5-8295-0718-3

© Пичурин, И. И.  
© Изд-во УМЦ УПИ, 2020

## **Оглавление**

Введение.	4
Раздел 1.       Национализация крупной промышленности.	7
Раздел 2.       Государственное планирование.	42
Раздел 3.       Разумный уровень интеграции России в мировую экономику.	63
Раздел 4.       Приоритет качества любых товаров.	83
Раздел 5.       Жилищное строительство.	94
Раздел 6.       Здравоохранение.	100
Раздел 7.       Образование.	107
Заключение.	114
Литература.	116

## **Введение.**

В российское общественное сознание в течение нескольких десятилетий внедрялась мысль о том, что социалистическая экономика потерпела поражение в соревновании с капиталистической, что социализм явился тупиковым направлением развития, и что только реставрация капитализма в России позволит ей вернуться в семью цивилизованных стран. При этом термины социализм и капитализм были изъяты из обихода и заменены понятиями плановая и рыночная экономика, чтобы завуалировать главные различия в двух системах - различие в отношении к крупной собственности, а именно, принадлежит ли она государству (социализм) или частному капиталу. На самом деле социалистическая экономика не проиграла соревнования. Её просто демонтировали, о чем автор настоящей работы аргументированно написал в монографии «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России» [1]. Этот демонтаж начал осуществляться ещё при советской власти, когда в 1987 году был принят закон о «Государственном предприятии», позволивший государственным предприятиям самостоятельно утверждать себе план, принимая плановые задания сверху как рекомендации. Затем в 1990 году было принято Постановление Совета Министров СССР «О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР», означавшее по существу отказ от социалистической экономики, хотя прямо об отказе от социализма не было сказано ни слова. Советский народ не воспринял бы такого отказа, хотя он к тому времени был в значительной степени деморализован под воздействием СМИ, прославлявших западные достижения. Горбачевские кардинальные преобразования проводились под прикрытием лозунга о построении «Социализма с человеческим лицом». Кардинальные преобразования действительно были нужны, но они должны были касаться управления социалистической экономикой, а не отказа от её сущности. Именно так поступили в КНР, добившись за 40 лет преобразований стремительного роста экономики без отказа от социализма. Фальшивые рассуждения буржуазных, в том числе и российских, экономистов о том, что в Китае только осталась идеологическая вывеска социализма, а на самом деле там используются рыночные отношения несостоятельны, потому что использование рыночных отношений, в определенных сферах народного хозяйства, не противоречит социализму.

В сталинские времена мелкая частная собственность в СССР допускалась вместе с регулируемыми рыночными отношениями во многих сферах деятельности. И в марксистско-ленинской теории речь идет о принадлежности государству при социализме только крупной промышленности. В восточно-европейских странах, таких как ГДР, Польша, Чехословакия и других, тоже мелкая частная собственность успешно функционировала. Это в СССР с приходом Хрущёва всякую мелкую собственность стали рассматривать как угрозу социализму. Это как раз одна из тяжких ошибок в управлении социалистической экономикой, от которой следовало отказаться вместо разрушения экономики. Так что Китай не отказался от социализма. Он использует достоинства государственной и частной собственности и



централизованного управления ею, давая место рыночным законам, регулируемым государством.

Следует отметить, что само противопоставление рынка и планирования в экономике говорит о неспособности либерально настроенных экономистов диалектически мыслить. Ещё Гелбрейт Дж.К. в своей работе «Экономические теории и цели общества» [2] говорил о наличии планирующей и рыночной систем в экономике развитых капиталистических стран. Под планирующей системой он понимал совокупность крупных корпораций, как правило, занимающих на рынке монопольное или олигопольное положение, не способных жить без долгосрочного планирования в силу своей инерционности. Под рыночной системой он понимал совокупность предприятий малого бизнеса, более приспособленных к меняющейся конъюнктуре. Причем определяющую роль в экономике, по его мнению, играют предприятия планирующей системы. Так что понятия «плановая экономика» и «рыночная экономика» лишены смысла. И планирование и рыночное взаимодействие присущи и капиталистическим и социалистическим странам. В послевоенные годы, восхищённые исключительной эффективностью советской экономики, многие западные страны стали использовать советский опыт государственного директивного планирования, но впоследствии перешли к индикативному планированию, которое позволяет более гибко управлять экономикой. Огромный опыт государственного планирования накоплен во Франции, Германии, Скандинавских странах, Японии, Республике Корея. Не говоря уже о Китае, Индии. И только российские реформаторы отказались от государственного планирования, чем ускорили развал отечественной экономики. Вместо того, чтобы учесть недостатки советского планирования и изучить чрезвычайно интересный опыт капиталистических стран, отказались от планирования вообще, уповав на стихийное рыночное развитие. Правда, в двухтысячных годах начали разрабатывать всевозможные прогнозы по отдельным направлениям, национальные проекты, но в силу их разрозненности, невязанности они оказывались зачастую не выполненными. Такой же оказалась судьба «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», анализу причин невыполнения которой посвящена отдельная монография [3].

В предлагаемой вниманию читателя монографии предпринята попытка показать, на каких основах должна быть построена будущая российская экономика, чтобы она обеспечила успешное развитие России.

**Во-первых**, по мнению автора, должна быть национализирована крупная промышленность, банки, связь и важнейшие сферы инфраструктуры. Причем, сделано это может быть цивилизованным путем, как это неоднократно производилось во многих развитых странах, таких как Англия, Франция, Италия.

**Во-вторых**, должно быть возрождено государственное планирование с учётом огромного опыта, накопленного в капиталистических странах, в Китае, Индии, Республике Корея и других странах.

**В-третьих**, необходимо отказаться от экспортной ориентации экономики, поскольку она не только убыточна для России, но и препятствует

существованию собственной развитой промышленности, угнетаемой необоснованно раздутым импортом. Экономика должна быть ориентирована преимущественно на внутреннее потребление.

**В-четвертых**, повышение качества продукции должно стать главным направлением внутренней государственной промышленной политики, как это было в свое время сделано в Японии, Турции, Корее. Оно должно стать религией товаропроизводителей, чтобы ограничение импорта не ударило по потребителю.

**В-пятых**, затраты на экологию должны рассматриваться , как обязательное условие развития народного хозяйства, а в некоторых случаях как ограничение уже существующего вредного воздействия техногенной деятельности на окружающую природную среду.

**В-шестых**, расходы на здравоохранение, образование и науку должны рассматриваться как приоритетные, а не планироваться по остаточному принципу, как это происходит в настоящее время.

Перечисленные основы должны стать сутью стратегии развития России на длительный период, чтобы обеспечить ей устойчивое будущее, независимое от международной обстановки.

Автор не ставит перед собой задачу предполагать, что необходимо сделать , что бы руководство страны от либерально-монетаристской модели , которой оно руководствуется в настоящее время, перешло на предлагаемую стратегию развития. Суждения об ущербности капитализма в решении вопросов экологии и устойчивости развития экономистами разных стран высказывались на различных форумах, в том числе и на Давосском. Состояние рецессии, в котором находится экономика России не может длиться бесконечно. Рывок, о необходимости которого неоднократно заявлял В.В. Путин, невозможен без кардинального изменения стратегии.

## **Раздел1 Национализация крупной промышленности**

В понимании многих россиян национализация ассоциируется с безвозмездным изъятием частной крупной собственности в пользу государства и возможными в связи с этим потрясениями в обществе. Но это не совсем так. Национализация может быть и возмездной. Тогда это не конфискация. Она может производиться путем выкупа — уплаты частным собственникам стоимости национализируемого имущества. Именно о такой национализации идет речь в настоящей работе. Огосударствление отдельных промышленных предприятий имело место во всех капиталистических странах в разные периоды их истории. В «Большой Советской Энциклопедии», том 29 [4] по этому поводу сказано следующее: «Господство частной собственности на средства производства приводит к упадку отдельных отраслей промышленности. В таких случаях в интересах капиталистов буржуазные правительства вынуждены проводить национализацию, перекладывая всю тяжесть восстановления промышленности на налогоплательщиков» [4.с284]. Примером капиталистической национализации является национализация некоторых отраслей промышленности, проведенная в Англии лейбористским правительством после Второй Мировой войны. В январе 1947 года вступил в силу закон о национализации угольной промышленности, 1 апреля 1948 года — закон о национализации электростанций, 1 мая 1949 года - о национализации газовой промышленности и в начале 1951 года — закон о частичной национализации металлургической промышленности. Владельцы всех национализированных предприятий получили щедрую компенсацию в виде ценных бумаг, по которым правительство за счёт налогоплательщиков выплачивало в течение определенного срока полную стоимость национализированного имущества с процентами. В основу определения размера компенсации была положена либо рыночная стоимость национализируемого имущества, либо средняя рыночная стоимость акций. По этой же схеме национализация производилась впоследствии во Франции, Италии и других европейских капиталистических странах.

Почему же капиталистические государства, представляющие интересы частных собственников — антагонистов общественной собственности, воспылали желанием передать в общественную собственность, якобы менее эффективную, целые отрасли народного хозяйства. Потому что на определенных этапах предприятия этих отраслей становились низкорентабельными или даже убыточными, но необходимыми для народного хозяйства. Частный капитал не хотел вкладывать в них средства, но они были нужны. Например, большие электростанции. Это дорогостоящие сооружения длительного пользования. Если разложить затраты на их создание на все годы пользования электростанциями, то окажется, что они выгодны. Но выгода эта будет проявляться со временем. Частный капитал требует отдачи немедленно, а не через 20-30 лет. Электростанции нужны немедленно, а отдача от их создания придёт со временем. Вот тут то и приходит на помощь национализация, позволяющая распределить издержки на создание электростанций на всех налогоплательщиков. Итак, капиталистическая национализация, как правило, означает выкуп обществом малорентабельных или даже убыточных субъектов

экономической деятельности. Но дальше происходит любопытная метаморфоза. Заведомо убыточные или малорентабельные государственные предприятия экономисты объявляют малорентабельными, потому что они государственные. Якобы государственные предприятия потому малоэффективны, что плохо управляются чиновниками от государства, незаинтересованными в их прибыли, некомпетентными, да ещё нередко и недостаточно честными. Этот миф поддерживается статистическими данными о сравнительной эффективности государственных и частных предприятий. Это, в принципе, неверное суждение очень популярно среди экономического руководства страны. Даже Председатель Совета Министров РФ Медведев неоднократно и убежденно говорил о более низкой эффективности государственных предприятий, которых вынуждено содержать Правительство, но которые при первой возможности необходимо приватизировать. Ведь именно убежденность в том, что госсобственность априори малоэффективна, послужила причиной той грабительской приватизации, которая развалила российскую экономику. Государственное — значит ничьё. Это кредо Гайдара, Чубайса и прочих разрушителей. Но практика не подтвердила их уверения, что будучи приватизированными, предприятия станут более эффективными. Всё наоборот. Об этом мы скажем позднее. По мере того, как ставшие государственными в результате капиталистической национализации предприятия становятся на ноги благодаря государственной поддержке и начинают приносить прибыль, они вновь приватизируются и, став частными, якобы именно поэтому, оказываются рентабельными. Когда отрасль больна её отдают государству, а подлечив, снова возвращают частному капиталу. В нашей стране национализация происходила по-другому. Это была национализация социалистическая. Крупная промышленность конфисковывалась государством в пользу общенародной собственности. Постановлением ВСНХ от 29 ноября 1920 года были национализированы все предприятия, находящиеся во владении частных лиц и обществ, имеющие свыше 5 рабочих при механическом двигателе или 10 рабочих без механического двигателя. Этим Постановлением закончился период национализации снизу, проводившийся по инициативе органов местной власти по требованию рабочих, столкнувшихся с саботажем со стороны собственников. Впоследствии национализированная крупная промышленность стала основой социалистической экономики. Социалистические государственные предприятия работали с высочайшей эффективностью, обеспечивали невиданные темпы развития, и работники этих предприятий не чувствовали себя отчужденными от средств производства. Государственная собственность ощущалась ими как своя, а не как ничья. Так было в годы индустриализации и в послевоенные годы, когда ежегодно зримо снижались цены на потребительские товары и восстанавливалось разрушенное войной народное хозяйство. Предприятия работали не ради прибыли, а во имя интересов страны, принадлежавшей трудящимся. Так продолжалось до прихода к власти Хрущёва, провозгласившего приоритет личной материальной заинтересованности работников. Он запустил механизм роста заработной платы вместо общего для всех ежегодного снижения цен. В дальнейшем Косыгинская реформа, сделавшая показатель прибыли отдельных предприятий главным

источником их благополучия, ещё больше разрушила единство интересов работников предприятий и государства. Это была одна из тяжелейших ошибок в управлении социалистической экономикой, снизившая её эффективность. Действительно, рост ВВП снизился к 1985 году до 3-4% в год и по сравнению с предыдущими темпами роста в 6-7%, это дало основание Горбачеву и его команде назвать восьмидесятые годы застойными. Правда, на фоне сегодняшней рецессии те 3-4% роста ВВП восьмидесятых годов выглядят ударными. Но тогда снизившаяся эффективность экономики позволила реформаторам заявить о провале социализма, основанного на государственной собственности. Сначала закон о государственном предприятии по существу разделил общегосударственную собственность на собственность коллективов отдельных предприятий, а затем эту собственность коллективов превратили в частную собственность, исходя из предположения о том, что только частный собственник может эффективно управлять предприятием, потому что он лично заинтересован в результате. Это глубокое заблуждение, что всякий частный собственник лучше управляет своим имуществом, чем государство. На самом деле частный собственник может быть более эффективным только когда речь идёт о мелкой частной собственности. Почему? Потому что он кровно заинтересован в сохранении и приумножении лично ему принадлежащей собственности. Как говорил немецкий канцлер Л. Эрхард, отец «немецкого чуда», частная собственность оправдана только тогда, когда собственник рискует своим благосостоянием. Частный собственник должен быть достаточно компетентен чтобы понимать, какие решения от него требуются, чтобы обеспечивать приемлемую прибыль. Частный собственник должен быть способным свою личную заинтересованность в успехе трансформировать в заинтересованность наемных работников, которых не должно быть много, что бы хозяин мог контактировать с каждым из них лично. Без заинтересованности наемных работников успех невозможен. Страх наказания или увольнения работников недостаточен для уверенности в благоприятном результате. Пока экономика страны базировалась на множестве мелких товаропроизводителей частный капитал был эффективнейшим. Но эта эпоха закончилась в XIX веке. Сейчас частный капитал эффективен в предприятиях «рыночной системы», а также в предприятиях — сателлитах крупных предприятий «планирующей системы». Эти понятия введенные в научный обиход Гелбрейтом ещё пятьдесят лет назад не утратили своей значимости, но не часто употребляются в отечественной экономической литературе.

Под «планирующей системой» Гелбрейт предложил понимать совокупность крупных корпораций, которые составляют ядро национальной экономики и в силу своих размеров инерционны и бюрократичны, а потому не могут существовать без перспективного планирования своего развития и без знания прогноза развития государства. Традиционно сферой их деятельности считалось массовое производство с олигополизированными и монополизированными рынками и высокотехническое производство уникальных комплексов. Доля планирующей системы в ВВП страны обычно оценивается для разных стран в диапазоне от 60 до 90 %. К деятельности

компаний планирующей системы неприменимы закономерности классического рынка, приемлемые для чистой конкуренции.

Под *«рыночной системой»* понимается совокупность предприятий, действующих в тех отраслях, где невозможно крупное производство в силу неполной повторяемости процессов и географической разбросанности объектов (сельское хозяйство, строительство, сервисные службы, гостиничное и бытовое обслуживание, розничная торговля и т. п.), или в тех, где оказываются услуги, связанные с удовлетворением индивидуальных потребностей и поэтому требующие персонального внимания к клиентам (парикмахерские, юридические услуги, индивидуальный пошив одежды и т. п.).

В свое время отождествляли рыночную систему с малым бизнесом и условиями чистой конкуренции, потому что в этих отраслях действует огромное число небольших товаропроизводителей и их поведение неплохо описывается закономерностями классического рынка, а планирующую систему – с крупным бизнесом. Поскольку доля ВВП, создаваемая в рыночной системе, сокращалась, то в то время (60-80-е гг. XX в.) существовало довольно распространенное мнение, что и роль малого бизнеса в экономике страны будет уменьшаться.

Это суждение многим тогда казалось обоснованным, потому что у крупного бизнеса есть действительно огромные преимущества в области внедрения достижений научно-технического прогресса по сравнению с малым бизнесом. Концентрация капитала предприятий крупных корпораций позволяла не только ускоренно внедрять достижения НТР, но и вкладывать значительные средства в НИОКР и способствовать появлению новых передовых научно-технических решений.

Кроме того, огромные размеры компаний и их ведущее положение на олигопольных и монопольных рынках позволяло им устанавливать те цены, которые были им выгодны, а не руководствоваться мифическими стихийно складывающимися рыночными ценами.

Это ведущее положение позволяло им эксплуатировать рыночную систему (образное выражение Гелбрейта). Действительно, если компании, производящие комбайны, топливо, удобрения и т. п., по каким-то, возможно даже объективным причинам, сочли нужным повысить цены, то как могут им противостоять фермеры, хотя их миллионы. Крупные компании имеют возможность переносить свои повышенные издержки на потребителей-фермеров через цену, а те не в состоянии переносить свои повысившиеся издержки на своих покупателей, потому что фермеров множество, а покупатели – крупные корпорации, занимающиеся переработкой и продажей сельхозпродукции, в состоянии диктовать им свои закупочные цены. Они, фермеры, вынуждены экономить на себе, своих наемных работниках. Поэтому заработная плата в предприятиях малого бизнеса, входящих в рыночную систему, по данным американских экономистов, в среднем на 15 % ниже, чем на предприятиях, входящих в планирующую систему. Вот на чем основано утверждение Гелбрейта об эксплуатации рыночной системы планирующей.

Но чем дальше продвигался НТП, тем более стали ощущаться недостатки крупных предприятий, которые были и раньше, но не так очевидно проявлялись.

По мере ускорения НТП все чаще стали меняться технологии, виды продукции, и это требовало убыстрения принятия решений и изменения отношения персонала к результатам деятельности компаний. Но огромные размеры компаний не соответствовали этим новым условиям.

Во-первых, потому что иерархическая, многоуровневая система управления крупных компаний не позволяла быстро реагировать на изменения. Пока информация передавалась от места возникновения потребности в изменениях к центрам принятия решений, проходило недопустимо много времени, информация нередко искажалась в момент передачи ее с одного уровня управления на другой, утрачивалось знание конкретных условий. Те, кто имел право принятия решений, не знали конкретных условий и поэтому принимали не всегда правильные решения, да и при передаче вниз нередко возникали искажения от недопонимания. С этим недостатком пытались бороться путем децентрализации и демократизации управления, уменьшением количества уровней управления. Все это прекрасно описано у Акоффа [5]. Это совершенствование методов управления, естественно, приводило к снижению бюрократичности и инерционности, но результаты зачастую оказывались недостаточно соответствующими новым условиям.

Во-вторых, все больше стал проявляться недостаток крупных компаний, заключающийся в слабой заинтересованности работников компании, начиная с высшего менеджмента и кончая рядовыми исполнителями, в повышении эффективности производства.

Тезис экономистов-неоклассиков и наших реформаторов о том, что кровная заинтересованность собственников частных компаний в повышении их личных доходов от деятельности принадлежащих им компаний является гарантом повышения эффективности последних, оказался несостоятельным применительно к крупным компаниям по ряду причин.

В эпоху классического капитализма, когда предприятия в основном были небольшими, собственник был, как правило, руководителем. И как руководитель он оказывал огромное влияние на эффективность работы предприятия. Он определял организацию, состав оборудования, ассортимент продукции, систему оплаты и систему сбыта.

По мере роста предприятий и усложнения системы управления, как известно, функции собственности и управления начали разделяться. В настоящее время в крупных компаниях, определяющих лицо современного производства, собственники полностью отделены от управления, формально сохраняя за собой право назначения и увольнения управляющих. Предполагается, что, не занимаясь управлением непосредственно, собственники свою волю реализуют через нанятых ими управляющих. Де юре оно так и есть. А де факто все обстоит гораздо сложнее. Гигантские размеры компании приводят к возрастанию количества собственников, согласование действий которых становится все более сложным. Поэтому имея право реализовать свою волю они в силу некомпетентности и разобщенности имеют для этого все меньше возможностей. Кроме того, во многих странах происходит падение доли акций, принадлежащих физическим лицам. По данным японского исследователя Х. Уэно [6], обследование 1000 крупных и средних фирм,

проведенное Министерством внешней торговли и промышленности, показало, что только в 31 компании индивидуальные владельцы в совокупности владели более чем 50 % акций. В 720 компаниях они имели менее 10 % акционерного фонда. А в 200 наиболее крупных корпорациях доля индивидуальных владельцев была близка к нулю. Таким образом, в Японии владельцами крупной промышленности являются в основном юридические лица, среди которых, в свою очередь, выделяются две большие группы: промышленные компании, связанные между собой деловыми отношениями и взаимным участием в капитале, и институциональные инвесторы. К институциональным инвесторам могут относиться страховые компании, пенсионные фонды, банки, сберегательные кассы, инвестиционные фонды, профсоюзные фонды и т. п. Для институциональных инвесторов характерно отсутствие желания и возможности осуществлять свое право собственности через участие в управлении. Они приобретают неголосующие акции, по которым дивиденды выплачиваются в повышенном размере. Так же поступают и физические лица, осознавшие практическую бесполезность права голоса. В результате акционеры, т. е. собственники средств производства, зачастую лишаются не только фактической, но и юридической возможности влиять на ход событий.

Таким образом, собственники из хозяев производства, рискующих всем своим состоянием, превратились в рантье. Осталась только форма. Акционеры избирают Совет директоров, который от их имени якобы контролирует деятельность высших менеджеров компании. Мы говорим «якобы», поскольку:

во-первых, Совет директоров не может компетентно руководить, если он не состоит из специалистов компании. Процесс управления стал настолько сложным, что люди, не находящиеся постоянно в гуще событий, при самой высокой квалификации не в состоянии компетентно оценивать предлагаемые на их усмотрение решения;

во-вторых, сам Совет директоров, призванный быть выразителем интересов акционеров, фактически комплектуется администрацией. Он избирается на собрании акционеров, но кандидатуры будущих членов Совета подбирают работники администрации. Став членами Совета директоров, эти представители акционеров хорошо помнят, от кого зависит выдвижение их кандидатур на следующий срок. Получается, что верховные правители компании на самом деле назначаются теми, с кого они должны спрашивать. И по-другому быть не может, так как неосведомленность рядовых акционеров относительно личных и деловых качеств специалистов, рекомендуемых на собраниях, не позволяет им иметь собственное обоснованное мнение. А в последнее время процесс этого завуалированного представительства интересов администрации в Совете директоров перешел в новую фазу – в Советах директоров большинство членов сами являются управленцами, занимают посты глав филиалов, отделов, управлений. Они лишь формально представляют «законодательную» власть, реально являясь ее исполнительной ветвью. Подлинным хозяином корпорации оказывается верхушка исполнительной власти – техноструктура.

Если растут доходы на вложенный капитал, зависящие, в первую очередь, от роста стоимости акций и во вторую – от размера дивидендов, акционеры



безразличны к тому, что происходит в крупных компаниях, хозяевами которых они юридически являются. Тем более что хозяевами являются юридические лица, от имени которых действуют такие же наемные работники, как менеджеры компаний, в которые они вложили деньги. Те и другие не рискуют своим личным состоянием. Такому риску подвергаются только собственники малого бизнеса. Они достаточно компетентны, чтобы действительно управлять предприятиями и рисковать своим имуществом, что, по мнению отца «немецкого чуда» Людвига Эрхарда, изложенному им в книге «Благосостояние для всех» [4], является единственным оправданием частной собственности.

В этом неоспоримое достоинство малого бизнеса и мелкой частной собственности.

Перейдем к вопросу о том, почему заинтересованность персонала крупных компаний в результатах их деятельности, которая мало кого интересовала 40-50 лет, стала приобретать теперь решающее значение. Когда труд стал преимущественно умственным в результате достижений НТР, дисциплинированного исполнения предписанных сверху правил, инструкций оказалось недостаточно для эффективной работы крупных компаний. Потребовалось творческое участие исполнителей в обеспечении высокого качества и бережливости, потому что постоянная смена продукции и технологии просто не дает возможности для разработки правил и инструкций. Да и проверить исполнение этих требований невозможно, так как контролировать умственную деятельность наблюдением бессмысленно. А оценивать по результатам работы отдельных конкретных участников зачастую невозможно, потому что эти результаты во многих процессах неразделимы по операциям, выполняемым отдельными исполнителями.

*Главным условием достижения успеха* компании является теперь убежденность и заинтересованность работников в необходимости высококачественно и наиболее рационально выполнять работу. Вот почему в последние десятилетия специалисты по управлению персоналом прилагают колоссальные усилия к тому, чтобы работники отождествляли свои интересы с интересами компаний. Очень много интересного в японском опыте, который заимствуется во многих странах. Но все-таки кардинального изменения добиться не удается, потому что слишком велики размеры компании.

*Решением, наиболее удачно позволяющим смягчить возникшие противоречия между достоинствами крупных компаний и их недостатками, является, как нам кажется, децентрализация производства, обеспечивающая сочетание достоинства крупного и малого бизнеса.*

Под децентрализацией производства мы понимаем выделение некоторых процессов преобразования предметов труда и услуг в самостоятельные, как правило, удаленные на определенное расстояние от базовых предприятий малые предприятия. Поскольку такие процессы начинались особенно стремительно в автомобильной промышленности, на ее примере поясним, что из себя представляет децентрализация производства. Компания «Тойота» имеет около 25 тысяч поставщиков узлов и деталей, из которых собирается автомобиль. Когда-то все они, за исключением изделий, изготавливаемых в других

отраслях промышленности (электротехнической, радиотехнической, электронной и т. п.), производились на одной площадке. При больших масштабах такое производство требовало сосредоточения огромного количества оборудования, зданий и сооружений, персонала и финансовых результатов. Рассредоточение производства на определенном удалении от базовой компании позволило использовать более дешевую землю и рабочую силу, поскольку в малых поселениях жилье и продукты питания стоят значительно меньше, чем в больших городах, в которых располагались крупные автомобильные предприятия. В результате издержки на производство узлов и деталей, которые раньше производились непосредственно на крупных автомобильных заводах, значительно сократились после рассредоточения производства по малым предприятиям, ставшим поставщиками этих компонентов. Эти малые предприятия-партнеры иногда привлекались в качестве поставщиков со стороны, но зачастую они создавались самими крупными компаниями с передачей им необходимого оборудования и использованием персонала компании в качестве работников этих малых предприятий. При этом создаваемые мелкие предприятия обретали финансовую и юридическую независимость, постепенно расплачиваясь с базовой компанией за оборудование и первоначальный капитал, выделяемые им в кредит.

Начнем с того, почему описываемая децентрализация производства оказалась возможной только в конце прошлого века и не могла широко применяться ранее. Потому что новые средства коммуникаций, основанные на электронике, позволили координировать производство в режиме реального времени, так как это раньше обеспечивала телефонная и визуальная связь. Без такой непрерывной коммуникации не была бы возможной совместная деятельность на тысячах предприятиях, расположенных на удалении друг от друга. Но кроме непрерывной координации действий в режиме реального времени крупная компания должна быть уверена в качестве поставляемых узлов и деталей, поскольку недостаточно снизить издержки за счет передачи значительной части операций на мелкие предприятия-партнеры. Надо еще обеспечить высокое качество, ставшее важнейшим фактором конкурентоспособности.

Качество гарантируется непрерывным участием базовой компании в деятельности партнеров-поставщиков по управлению качеством. Им оказывается методическая помощь, передаются новейшие технологические средства контроля качества, организуется инспекционный контроль. Крупная компания обеспечивает своим партнерам-сателлитам возможность своевременного обновления оборудования, помогая получить кредиты и при необходимости выступить поручителем. Таким образом, устраняется главный недостаток малого бизнеса – отсталость. Малые предприятия, впряженные в колесницу крупной компании, не имеют проблем со сбытом своей продукции. Они почти полностью утрачивают рыночную самостоятельность. Крупная компания определяет, по какой цене и что они ей будут производить. Взамен они получают стабильность. *Собственники малых предприятий-сателлитов становятся теми кровно заинтересованными управленцами, которые хотят и умеют вести бережливое производство.* Нередко эти малые

предприятия становятся коллективной собственностью работников. Особенно эта схема популярна в США. Именно на мелких предприятиях эффект от использования коллективной собственности (ЕСОП) особенно ощутим, так как при небольших размерах производственной единицы работники в состоянии непосредственно участвовать в управлении своей собственностью. Когда они становятся собственниками крупных компаний, а такие примеры в США тоже есть и дают неплохие результаты в деле снижения издержек, то работники в состоянии участвовать в управлении своей собственностью только через избранных ими представителей. Результативность деятельности по снижению издержек уменьшается. Исчезает возможность самоуправления.

Постепенно децентрализация производства стала распространяться на многие отрасли промышленности (судостроение, авиастроение, электротехническая промышленность) за исключением тех, в которых сам процесс непрерывен (химическая, нефтехимическая, металлургическая). И стало стремительно расти число малых предприятий – спутников, являющихся частью планирующей системы. Часть экономистов, не разобравшись в подлинной природе этого малого бизнеса, стала вещать о наступлении чисто рыночных элементов, о победе малого бизнеса в соревновании с большим.

Особенно много таких сторонников чистого рынка, увидавших в росте количества малых предприятий ренессанс рыночной экономики, в России.

На самом деле наступления рыночной системы на планирующую нет и в помине. Наоборот, приходится отмечать вторжение планирующей системы в те сферы народного хозяйства, которые раньше принадлежали рыночной. Стали создавать корпоративные торговые сети, включающие сотни магазинов розничной торговли, сети гостиниц (Хилтон), предприятий общепита (Макдональдс) и т. п. Сети, благодаря своим гигантским размерам, могут вести себя как олигополисты, оснащаться современной техникой, благодаря маневрированию централизованно собираемых ресурсов.

Но и здесь, по мере роста компаний, начинает сказываться утрата хозяйской бережливости, маневренности, крайне необходимых в этих отраслях. Поэтому в последние десятилетия эти крупные корпоративные сети с единым собственником стали превращаться в сети, состоящие из юридически и финансово независимых, но приобретших опыт согласованных действий предприятий. Эти новые системы именуются сетевой организацией на договорной основе. Долговременные договоры составляются так, чтобы этим вновь ставшим независимыми единицам малого бизнеса было выгодно работать согласованно, так, как они работали, входя в единую корпоративную сеть. Так же как в компаниях, производящих материальные продукты, в этих сетях (торговых, гостиничных, общепитовских) теперь обеспечивается сочетание достоинств крупного и малого бизнеса. Но на рынке они действуют как единый субъект, то есть как элементы планирующей системы.

В последние годы получил широкое распространение аутсорсинг – процесс, при котором целый ряд внутрифирменных функций (снабжение, ремонт, инжиниринг, службы безопасности, транспорт) передаются независимым мелким предприятиям, создаваемым базовой фирмой.

Освободившись от этих функций, базовая фирма наделяет созданные ею малые предприятия необходимыми для успешной деятельности зданиями, оборудованием, персоналом. Постепенно эти мелкие независимые фирмы расплачиваются с породившей их компанией. Это тот же процесс децентрализации, но уже не в непосредственно материальном производстве, а в сфере услуг. Допустим, служба, занимавшаяся техническим обслуживанием оборудования и содержавшаяся за счет общезаводских расходов, превращается в независимую сервисную структуру. В ней так же может быть возможность снижения издержек.

Во-первых, у сервисной компании появляется возможность брать дополнительные работы не в ущерб базовой компании и на этом заработать дополнительный доход.

Во-вторых, у руководителя этой сервисной структуры, теперь уже не наемного работника, а частного собственника, появляется личный интерес в снижении издержек. Если это сервисная структура стала коллективной собственностью, а такое нередко практикуется, то личный интерес в бережливости появляется у всех работников, прекрасно знающих возможности снижения издержек, но в обычной ситуации не проявлявших инициативы, потому что их это не касалось.

Мы так много внимания уделяем преимуществу малого бизнеса, заключающемуся в заинтересованности в снижении издержек потому, что во всех странах наступило понимание, что только инноваций недостаточно для роста эффективности производства. Движение «кайдзен», получившее оформление в Японии, а потом заимствованное другими странами, суть которого заключается в постепенном непрерывном совершенствовании, инициатором которого являются рядовые работники, открыло огромные резервы снижения издержек. В инновациях, конечно, преимущество за крупными компаниями. «Кайдзен» они тоже пытаются инициировать и не безуспешно. Но малому бизнесу бережливость органически присуща, а в крупном бизнесе ее надо прививать искусственно.

Большое распространение малые предприятия получили и в сфере умственного труда – конструкторского, исследовательского, управленческого. Группы специалистов, ранее входящих в конструкторские и исследовательские подразделения, нередко выделяются в самостоятельные финансово и юридически независимые структуры и работают преимущественно на базовую компанию, но при этом начинают выполнять заказы и других компаний. Это дозагрузка позволяет им иметь дополнительный доход. Одновременно снижаются издержки, потому что не надо тратить на содержание офиса, не надо расходовать время на проезд на работу. Компьютеризация позволяет им пользоваться любыми библиотеками, базами данных не выходя из дома. Это опять-таки децентрализация производственной деятельности, позволяющая работникам повышать комфортность условий труда с одновременным повышением дохода. Сетевое взаимодействие на взаимовыгодных условиях делает координацию усилий стабильной и эффективной.

В итоге число предприятий мелкого бизнеса стремительно растет, но это не означает увеличение доли «рыночной системы» в экономике страны. *Надо*

*четко различать малые предприятия, являющиеся независимыми субъектами на рынке (сельское хозяйство, строительство, малые медицинские учреждения и т. п.) и малые предприятия-сателлиты крупных компаний, встроенные в планирующую систему и потому не являющиеся самостоятельными субъектами экономической деятельности. Им назначают цену, ассортимент, адреса поставок. В общем, они получают возможность использовать достижения НТП на уровне базовой компании.*

Планирующая система не только не утрачивает своих позиций, как полагают восторженные поклонники рыночных методов в экономике, основывающие свои выводы на том факте, что растет число малых предприятий. Она усиливает свои позиции, потому что малые предприятия включенные в нее, снижают расточительность, обусловленную недостаточной заинтересованностью работников крупных компаний в бережливости. . Итак, личная заинтересованность собственников крупных предприятий все больше утрачивает влияние на эффективность их работы, уступая место заинтересованности наемного персонала, включая высший менеджмент (техноструктуру). Тем более, что доля собственников - физических лиц стремительно сокращается. Поэтому для эффективности предприятий, входящих в планирующую систему, всё меньшее значение приобретает форма собственности. Зато использование методов внутрифирменного управления, повышающее заинтересованность персонала, приобретает всё большее значение. Именно поэтому приватизация крупных российских промышленных предприятий не принесла ожидавшегося реформаторами повышения эффективности.

В «Белой книге» [6] посвященной статистическим результатам реформирования российской экономики в 1991-2001 годах приводятся следующие данные: производительность труда в электроэнергетике в квтч. на одного работника снизилась с 1990 по 2002 год в 2,2 раза. Это самое правильное измерение труда, в натуральном, а не денежном выражении. При этом, расход условного топлива на один отпущенный киловаттчас электроэнергии был самым низким в мире. В РСФСР в 1990 году он был 312г, в США 357г, в Великобритании 340г, во Франции -357г, в ФРГ -324г и в Японии 324г.. Как видим советская энергетика была самой эффективной в мире пока она была государственной. «Советский тип хозяйства позволил соединить электростанции и распределительные сети в единую энергетическую систему — уникальные сооружения, связавшие страну надёжными линиями электроснабжения и дававшие большой экономический эффект за счет переброски электроэнергии по долготе во время пиковых нагрузок в разных часовых поясах» [6, с145]. Энергетике, как видим, приватизация не принесла пользы. В нефтедобывающей промышленности также произошло падение производительности труда. «В 1988г. На одного работника, занятого в нефтедобывающей промышленности приходилось 4,3 тыс.т добытой нефти, а в 1999 г. 1,05 тыс. т.» [6 с.149]. В четыре раза упала производительность труда после приватизации. И только в 2001 году благодаря росту цен на нефть и, соответственно некоторому росту добычи, производительность труда

поднялась до 1,2 тыс.т на одного работника. По основным видам продукции результаты приватизации тоже катастрофические. Конечно, причиной развала российской экономики в девяностые года является не только приватизация крупных государственных предприятий, но и одномоментный отказ от централизованного государственного планирования производства. И распределения продукции, децентрализация финансовой системы, разгосударствление многих сфер инфраструктуры. Мы здесь останавливаемся на российской приватизации потому, что она проводилась под главным посылом, что частная собственность эффективнее общественной. Организаторы приватизации не могли не понимать, что такая лихорадочная распродажа огромной государственной собственности не может иметь достаточного количества добросовестных приобретателей. Они предпочитали пусть за бесценок, но передать государственную собственность в частные руки, лишь бы сделать процесс необратимым, чтобы сделать новых собственников защитниками реформ. Но стала ли приобретенная таким, зачастую незаконным, путем собственность действительно частной?

Согласно традиционной классификации, различие между частной и государственной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всем гражданам страны (региона, муниципалитета) или их части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть общества, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников. Руководствуясь этим подходом, и частную индивидуальную, и корпоративную, и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности.

Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как, например, компания «Дженерал-Моторс». Таких компаний, где количество акционеров исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от этих акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акций такой огромной компании. А несколько миллионов человек, это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по своим размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежащих юридическим лицам: промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями, банкам, страховым, пенсионным и университетским фондам, сберегательным кассам и т. п.

Для примера рассмотрим японские конгломераты, являющиеся по существу федерациями нескольких десятков крупных компаний. Их объединяет перекрестное владение акциями. Из 20-30 компаний каждая владеет лишь

0,5-1 % акций всех остальных, но группа в целом владеет достаточно внушительным пакетом акций каждой из компаний. Следовательно, когда руководители компаний, входящих в судан, принимают совместно какое-то решение, то можно не сомневаться, что оно будет реализовано. В этом случае выгодополучателями от деятельности какой-то отдельной компании становятся, в определенной степени, акционеры всех остальных компаний, хотя они никогда, возможно, и не слышали о ее существовании и, конечно, никакого влияния на управление ею не оказывали.

Когда в качестве акционеров компании выступают такие юридические лица, как страховой или пенсионный фонды, вкладчиками которых являются миллионы человек, или другие промышленные компании, акциями которых, в свою очередь, владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключается в присвоении собственниками части добавочного продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их собственностью, то совершенно ясно, что число физических лиц, выступающих собственниками, в такой ситуации может достигать миллионов. Они, собственники, не в том смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т. п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акций в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, чтобы оказывать влияние в «родственных» фирмах. И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, что численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств.

Все эти рассуждения о численности приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности. Нам кажется очень удачным определение, примененное профессором Б. Хоревым к таким взаимопересекающимся финансово-монопольным объединениям, как «анонимная собственность». [7]

Действительно, почему собственность штата, земли или области считается общественной, хотя в этом регионе проживает несколько миллионов человек, а собственность гигантской компании «Дженерал-Электрик» или «Хитачи» – частной. И в том и в другом случае количество людей, извлекающих доход, достаточно велико, а во втором случае оно может быть и больше.

Мы так упорно рассуждаем о численности потому, что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, значит, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности.

Но оказывается, что это множество может быть ничуть не меньше в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная.

О том, что акционерная собственность является не частной, а общественной, писал еще Маркс в «Капитале»: «его предприятия здесь выступают как общественные предприятия в противоположность частным предприятиям. Это упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [8, с. 479].

Это хорошо осознали современные китайские экономисты. Руководство КПК пришло к решению превратить «акционерную систему в основную форму общественной собственности и преобразовать госпредприятия в нормативную акционерную систему», как об этом пишет Г. Цаюлов в своей статье «Великая китайская конвергенция» [9].

Сейчас уже около 40 % собственности в КНР принадлежит акционерным обществам, в большинстве из которых значительная доля акций является государственной собственностью. Только ключевые 1000 предприятий остались непосредственно в государственной собственности. Но ни у кого не возникает сомнений, что большая часть собственности является общественной, а не частной.

Полагать, как это делают сторонники превращения государственной собственности в акционерную, что в результате этого процесса появится хозяин, нет оснований. Эти ожидания беспочвенны, если дело касается промышленных предприятий, которые в силу объективных причин вынуждены объединяться в крупные компании, концерны, финансово-монополистические группы.

Чувство личной заинтересованности в судьбе предприятия и сознание способности повлиять на его дела формируются только на предприятиях небольших размеров соответственно с небольшим количеством собственников, рискующих в случае неудачи своим состоянием. Когда сопоставляются такие формы собственности, как частная индивидуальная или партнерская с общенародной, то такой критерий, как количество собственников, оправдан. Когда по этому критерию сравнивают акционерные компании, он бессмысленен. Степень обобществления настолько велика, что собственность становится анонимной – невозможно определить круг владельцев. Заявить, что ею владеет часть общества, и на этом основании отнести ее к частной невозможно, если пытаться быть последовательным.

Очевидно, отличать частную собственность от общественной следует не по количеству собственников, а по степени их влияния на ее использование и по степени ответственности за результаты использования.

Главным признаком классической частной собственности мы предлагаем считать совмещение ее владельцем функций собственности и управления. Не столь важно, один это собственник или их несколько, т. е. идет ли речь об индивидуальной или партнерской собственности. Важно, что, принимая решения, управляющий рискует своим, а не чужим капиталом. И потому в такой фирме действительно есть хозяин – предприниматель. Именно это условие – персональную ответственность за риск принимаемых решений – Людвиг Эрхард считал вообще оправданием частной собственности. Гэлбрейт предложил



именовать совокупность предприятий с такой формой собственности рыночной системой. Какими же достоинствами обладают эти предприятия, что дает им возможность выжить в конкурентной борьбе с гигантскими корпорациями? Первым достоинством является динамичность. Малое количество сотрудников не требует сложной организации, и поэтому взаимоотношения могут легко перестраиваться при изменяющейся ситуации. Отсутствие нескольких уровней управления способствует быстрому прохождению информации снизу вверх и сверху вниз. Это качество очень важно, когда надо приспосабливаться к многообразию требований в пространстве и времени. Так, например, в сфере услуг, розничной торговли приходится считаться с различными вкусами, перепадами настроений клиентов. Динамичность является еще более необходимой, когда приходится приспосабливаться к быстро меняющимся во времени требованиям науки и техники.

Вторым достоинством является личная заинтересованность руководителей в успехе. Если для техноструктуры успех – это условие служебного роста, повышенной оплаты, то здесь это вопрос существования. Поэтому отдача умственной энергии, времени у руководителей-собственников максимальная.

В-третьих, руководитель-собственник, имея право принятия решений без согласования с кем-либо, принимает их быстрее. Поэтому малые предприятия не только способны быстро маневрировать, но и раньше приступают к маневру.

Но есть у малых предприятий и слабые стороны, ограничивающие сферу их эффективного функционирования.

**Во-первых**, это высокие издержки. Невозможность глубокого разделения труда в пределах малой фирмы и нецелесообразность использования дорогостоящей современной техники из-за малых объемов производства приводят в большинстве случаев к превышению издержек на единицу выпускаемой продукции в малом бизнесе по сравнению с крупными корпорациями.

**Во-вторых**, это невозможность воздействовать на окружающую среду. Если крупные корпорации способны осуществлять маркетинг, в том числе влиять на потребности, на цены, то малые фирмы этой возможности лишены. Они полностью зависят от окружения. Общество капиталистических стран восхищается частником, его свободомыслием. Его прославляют как опору демократии. Но это вовсе не так. «Живя вне организации, он, как считают, наслаждается независимостью от дисциплины организации. Никто не отдает ему приказаний, никто не присматривает, как он работает. Он может прямо смотреть в глаза любому человеку. Остается незамеченным, что часто это только осторожность, конформизм, угодливость, даже раболепство человека, что благополучие находится во власти покупателей», – говорит Гэлбрейт по этому поводу [2, с.108].

Остается добавить, что частник находится также и во власти банков, чиновников, муниципалитетов, различных инспекций и т. п. Мелкий предприниматель на самом деле гораздо менее свободен, чем наемный работник, ибо последний получает указания только от одного производственного начальника и только в области технологии и производственной организации. А владелец мелкой фирмы имеет десятки, а то и

больше сотни связей, и везде он подчинен. Немецкие исследователи зафиксировали, что для открытия частного пансионата надо получить больше ста разрешений. И даже владелец частного пассажирского автобуса связан множеством правил, инструкций. Достаточно, чтобы в муниципалитет на него поступило несколько жалоб за нарушение расписания, чтобы лишиться лицензии. Владелец магазина, раньше времени закрывший магазин, рискует быть оштрафованным, а при повторных нарушениях лишится лицензии. Поскольку любой действующий человек всегда нарушает какие-то незыблемые инструкции, да еще и по компетентности в узком вопросе предприниматель уступает чиновнику-специалисту, то в зависимом положении находится он – предприниматель. Можно ли считать все эти правила, инструкции ненужной регламентацией? Нет. Потому что нельзя жить в обществе и быть свободным от него.

Полная экономическая свобода частнособственнических предприятий, проповедуемая некоторыми нашими учеными, нигде в мире не существует.

**В-третьих**, мелкие фирмы подвергаются эксплуатации со стороны крупных корпораций. Крупные корпорации эксплуатируют работников мелких фирм по нескольким направлениям. Как продавцы они назначают цены, обеспечивающие им приемлемый уровень прибыли, не считаясь с тем, устраивают ли эти цены покупателей. Будучи монополистами, они в состоянии диктовать свои цены. Этот факт подтверждают даже такие последовательные поклонники чисто рыночной экономики, как Самуэльсон, Макконнелл, Фридман. Как покупатели продукции малых фирм они тоже диктуют им свои цены, почти всегда существенно заниженные.

Так, В. Цветов приводит факты, когда «Тойота», покупая отдельные комплектующие изделия, в 1,5-2 раза занижала цену по сравнению с той, которая была проставлена в ее спецификациях [10]. Будучи заинтересованными в гарантированном сбыте своей продукции, который обеспечивают мелким фирмам корпорации своими большими заказами, первые соглашались на кабальные условия по ценам. Хозяева мелких предприятий вынуждены урезать зарплату своим работникам и сами удовлетворяться незначительной прибылью. По выражению Гэлбрейта, мелкий предприниматель прибегает к самоэксплуатации и эксплуатации своих рабочих, чтобы выжить. Причина такой дискриминации, а точнее эксплуатации работников малых фирм, состоит не только в навязывании корпорациями цен, превышающих общественно необходимые затраты при продаже и заниженных при покупке, но и в разных условиях заключения соглашений об оплате между хозяином и наемными работниками в мелких фирмах и между менеджерами корпораций и профсоюзами. В первом случае, как правило, рабочие не объединены в профсоюзы и поэтому не могут противостоять хозяину как партнеры по переговорам. Он может диктовать им условия. Но он не только может тормозить рост зарплаты, он вынужден это делать, поскольку переложить возросшие в связи с повышением зарплаты издержки на покупателя, как это делают корпорации, он не способен. Таким образом, мелкий предприниматель зачастую не столько сам эксплуатирует своих работников, сколько является орудием эксплуатации в руках крупной корпорации, которая присваивает себе часть

труда работников рыночной системы. Сами мелкие предприниматели при этом нередко оказываются тоже эксплуатируемыми. Их доход в пересчете на час работы оказывается зачастую ниже почасовой заработной платы их же наемных работников, поскольку работают они сверхурочно. Так, многие фермеры работают в среднем по 12 часов. Такие неравные условия оплаты приводят к тому, что привлекать квалифицированных специалистов, вкладывать средства в дальнейшее повышение их квалификации малые фирмы не в состоянии. А это, в свою очередь, сказывается на техническом уровне производства.

**В-четвертых,** малые предприятия имеют меньше возможностей для проведения рискованных реконструктивных мероприятий. Крупная компания, располагающая большими капиталами, может поочередно расходовать их на реконструкцию отдельных участков. Риск, связанный с неудачей, считается допустимым, так как не грозит крахом компании. В малой фирме капиталов для проведения серьезной реконструкции недостаточно. Они вынуждены брать средства в кредит, и в случае неудачи расплачиваются своим существованием. Поэтому получается, что хозяин-частник имеет право рисковать, поскольку ему не надо получать чьего-то разрешения. Но ему рисковать гораздо опаснее, и потому он к риску менее склонен. Да и банки, предоставляющие ссуду, требуют серьезных обоснований. В итоге малые предприятия по техническому оснащению, как правило, отстают.

Мы так подробно остановились на слабых сторонах частной собственности, которая, по нашему мнению, в большинстве случаев тождественна малому предпринимательству, не для того, чтобы говорить о ее нежизнеспособности, а для того, чтобы показать, что она нуждается в защите и поддержке со стороны государства, т. е. она нужна обществу.

**Во-первых,** в планирующей системе (терминология Гэлбрейта), производящей продукцию массового производства, а также серийную и индивидуальную для промышленных предприятий, частный капитал все больше и больше находит место в качестве малых предприятий, являющихся поставщиками крупных компаний, своего рода «сателлитов» крупных компаний. В качестве примера мы уже приводили «Тойоту», у которой около 25 тысяч таких поставщиков. Они подвергаются эксплуатации со стороны «Тойоты», но зато получают от нее гарантированные заказы и финансовую поддержку для инноваций.

В связи с тенденцией к децентрализации производства, характерной для последних десятилетий, частный капитал все больше внедряется в планирующую систему через малые предприятия, стремительный рост числа которых в последнее время отмечается многими экономистами.

Таким образом, можно констатировать, что и общественная и частная собственность имеют достойные перспективные сферы применения, свои достоинства и недостатки.

Общественная собственность, в отличие от частной, управляется не собственниками, а наемными работниками – техноструктурой, пользуясь терминологией Гэлбрейта. Эти наемные работники могут иметь какую-то долю собственности (например, пакет акций в акционерном обществе). Но не доходы от этой доли собственности определяют их благополучие, а вознаграждение за

управленческую деятельность. Это роднит техноструктуру предприятий, принадлежащих государственной и акционерной собственности.

Общенародная собственность принадлежит индивидам по праву гражданства, места жительства.

Это государственная собственность. Государственная собственность в федеративном государстве может подразделяться на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации. Для того чтобы пользоваться результатами функционирования общенародной собственности, индивид ничего не должен совершать. Ему достаточно быть гражданином страны и проживать в той или иной местности. Государственная и муниципальная собственность может распространяться на предприятия полностью или частично (акционерное предприятие, часть акций которого принадлежит государству, штату, муниципалитету).

Эволюция отношений собственности заключается, по нашему мнению, в том, что все чаще крупные общественно значимые компании будут становиться полностью или частично общенародными.

Понятие «коллективной собственности», в нашей трактовке, относится ко всем компаниям, где множество индивидов получает какую-то долю прибавочного продукта, создаваемого компанией, не по праву гражданства, а по праву добровольного вноса в капитал. Множество может быть сколь угодно большим, но участие в нем обязательно определяется личным материальным вкладом собственников.

В коллективной собственности могут быть гигантские корпорации, когда число индивидов, извлекающих доход, трудно определить (анонимная собственность). Могут быть предприятия мелкого и среднего бизнеса. Объединяющий их признак: с одной стороны, право собственности основано не на принадлежности к стране или территории, а на личном вкладе; с другой стороны, собственник не один, а множество, ибо когда один, то это подлинная частная собственность.

Коллективную собственность предлагается делить на два вида:

1. Коллективная собственность, когда собственники не обязаны являться работниками предприятия, но извлекают доход от его деятельности. Это всевозможные акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества и т. п. Акционеры могут и работать на предприятии, но это не обязательно, несущественно.

2. Коллективная собственность, когда собственниками являются работники предприятия, как ЕСОП в США и других странах или колхозы в нашей стране. Исследователи коллективной собственности работников отмечают ее высокую эффективность в сфере мелкого и среднего бизнеса, поскольку работники лично заинтересованы в результатах. Они осознают, что работают на себя и в то же время, благодаря небольшим размерам предприятия, достаточно компетентны, чтобы принимать участие в управлении. Они не только осознают себя хозяевами, но и способны быть ими.

К частной собственности в предлагаемой трактовке относятся только те предприятия, собственники которых фактически управляют ими. Это, в

основном, предприятия малого бизнеса. Они могут использовать наемный труд, а могут обходиться и без него.

Если принять предлагаемую классификацию, то становится очевидным, что частная собственность не является основой постиндустриальной экономики. Она играет важную роль, но не является главенствующей.

Относительно различия между государственной и коллективной (в том числе акционерной) собственностью, то оно, как мы уже отметили ранее, заключается не в количестве собственников, а в целях хозяйствования.

Путают причину со следствием. Кроме того, государственные компании, при правильном управлении ими, нацелены на наиболее экономичное удовлетворение потребностей граждан, что соответствует концепции устойчивого развития. А акционерные общества, к сожалению, зачастую нацелены на получение максимальной прибыли, чего они добиваются выгодным им увеличением цен, пользуясь своим монопольным или олигопольным положением. Это, естественно, повышает их рентабельность и создает впечатление об их более высокой эффективности. На самом деле по рациональности расходования ресурсов государственные предприятия ничуть не уступают акционерным. Это подтверждается российским опытом акционирования государственных предприятий. Практически на всех этих предприятиях издержки в натуральном выражении увеличились после акционирования (энергетика, нефтедобыча, металлургия).

Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, предполагающей экономное расходование всех видов ресурсов и уменьшение вредного воздействия на окружающую среду, то государственная собственность во многих случаях окажется предпочтительной.

С учётом изложенного представляется наиболее рациональным для российской экономики преобразование крупной собственности в государственную путем капиталистической национализации, то есть с выкупом, как это производилось и производится в других развитых странах. Такая национализация не противоречит Конституции РФ и можно полагать не вызовет в обществе непримиримой конфронтации. Конечно, у части российских граждан может возникнуть вопрос о том, почему сегодняшним собственникам крупных компаний, получившим их за бесценок, да ещё нередко незаконным путем, предлагается выплата. Не справедливо ли было бы конфисковать. Думается, что это было бы справедливо, но не разумно, ибо тот самый класс собственников, который стремились создать реформаторы, уже существует и бесконфликтно с конфискацией не согласится. Компромиссное решение лучше кровавого. Национализация крупной промышленности позволит российскому правительству превратиться из наблюдателя за развитием экономики страны в управляющего этим развитием. Прежде всего должны быть изменены приоритеты экономических целей функционирования предприятий крупной промышленности. В настоящее время приоритетной целью является получение максимальной прибыли.

### **Экономические цели компаний**

Большинство экономических теорий построены на предположении, что решения, принимаемые товаропроизводителями в различных экономических

ситуациях, направлены всегда на получение максимальной прибыли. Это суждение настолько распространено среди отечественных экономистов, что когда в 1987 г. создавалось «Положение о государственном предприятии», главной целью его функционирования было определено получение максимальной прибыли. И надо сказать, что единственный показатель, который успешно выполнили государственные предприятия в последующие годы, был показатель прибыли. Ежегодно снижались объемы производства и жизненный уровень, но прибыль росла, заставляя усомниться в правильности поставленной перед предприятиями цели. Несмотря на это, в «Положении о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа», утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 г. № 721, сказано, что основной целью акционерного общества является получение прибыли.

Но не все разделяют убежденность в приоритете максимизации прибыли среди целей, стоящих перед предприятиями. Просуществовав 50 лет, Гарвардская школа бизнеса обнаружила, что в ее арсенале до сих пор нет определения коммерческой деятельности, управление которой является объектом ее изучения. Это выяснилось при подготовке юбилейного собрания. Тогда и родилось классическое определение: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования» [18]. Как видим, здесь нет упоминания о максимальной прибыли, и сама прибыль не стоит на первом плане. На первом плане находится удовлетворение потребителей.

Генри Форд неоднократно обращал внимание на вторичность прибыли по сравнению с полезностью деятельности компании для общества: «Доходность должна получаться в результате полезной работы, а не лежать в ее основании» [12, с. 24]. «Делать дело на основе чистой наживы – предприятие в высшей степени рискованное. Это род азартной игры, протекающей неравномерно и редко выдерживаемой дольше, чем несколько лет» [12, с. 18]. Высказывания Форда представляют особый интерес, потому что подкреплены его блестящей экономической практикой.

А вот мнение Питерса и Уотермена: «Прибыль вроде здоровья. Вы и нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете. Нужна всем понятная цель» [13, с. 110]. Подобно тому, как здоровье не может быть целью человеческой жизни, но является условием успешной деятельности, так и прибыль не может быть целью функционирования компании, но является обязательным условием ее существования. Дж. Харрингтон, оценивая причины неудач США в 1980-е гг., пишет: «Кратковременные прибыли считались более важными, нежели перспективная выгода. На первый план выступала максимизация фондов, а не удовлетворение требований заказчиков» [14, с. 22]. Аналогичные высказывания о примате удовлетворения потребителей перед

прибылью встречаются у Якокки, де Лориана, Роджерса, Мацуситы, Исикавы, Гэлбрейта и многих других.

Чем же объясняется такое расхождение в оценке прибыли между авторами неоклассической теории, с одной стороны, и экономистами-прикладниками и практиками бизнеса – с другой? Нам кажется, причиной расхождения является, в первую очередь, то, что экономическая теория рассматривает процессы в статике. На каждый данный момент действительно можно найти решение, максимизирующее прибыль, если закономерности и параметры экономического процесса (кривые спроса и предложения, предельные издержки, предельный доход и т. п.) известны и неизменны.

Эта теория появилась в те времена, когда изменения происходили столь медленно, что была возможность установить искомые закономерности и длительное время ими руководствоваться. Кроме того, огромное количество не очень крупных товаропроизводителей в совокупности создавало условия для чистой конкуренции. Динамические экономические теории, учитывающие непрерывную изменчивость условий сегодняшней экономики, только появляются. Бесспорно крупным достижением стало создание термодинамической теории неравновесных систем, автор которой И. Пригожин удостоен Нобелевской премии. Можно предполагать, что развитие этих теорий позволит находить решения, оптимальные не с позиций максимизации краткосрочной прибыли, а с учетом долгосрочных критериев.

Экономисты-прикладники и практики бизнеса давно почувствовали несоответствие между статической экономической теорией, провозглашающей максимизацию прибыли главной целью коммерческой деятельности, и реалиями экономики. Невозможность принятия максимальной прибыли в качестве главной цели, по нашему мнению, объясняется следующими причинами:

1. Любая система, в том числе и коммерческая организация, не может длительно существовать, если цель ее функционирования не обращена вовне, т. е. во внешнюю среду. Производство товаров и услуг – это та внешняя по отношению к системе цель, которая оправдывает перед обществом существование, допустим, металлургического завода или ресторана. Получение прибыли – это их внутренняя цель, достижение которой позволяет им существовать. Но если поставить внутреннюю цель на первое место, т. е. прибыль поместить впереди продукции (ее количества и качества), то можно очень скоро лишиться потребителя. Таким образом внешняя среда отреагирует на пренебрежение к ней. Очень хорошо об этом сказал Питер Друкер: «Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели... Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса – создание потребителя... Что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность – вот что

имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех» [15, с.19]. Если не будет удовлетворен потребитель, предприятие прекратит существование, независимо от того, каким был уровень его прибыльности. Ибо прошли те времена, когда рынки сбыта можно было завоевывать силой оружия. Рынок сбыта можно завоевать и сохранить за собой (конечно, в условиях насыщенного рынка), только отдавая приоритет удовлетворению запросов потребителя, т.е. внешней цели, перед внутренней целью, прибылью.

В обыденной жизни эта идея примата внешней функции перед внутренней не вызывает сомнений. Разработчик автомобиля прекрасно знает, что он создается для транспортировки грузов, а не для экономии топлива. Это не значит, что разработчик не будет думать о том, как сделать автомобиль экономичным. Но все-таки, в первую очередь, автомобиль должен ездить, а во вторую – быть экономичным. Экономия топлива – это условие, при невыполнении которого автомобиль может оказаться ненужным, но не главная функция, равно как и приемлемый уровень прибыли для предприятия является обязательным условием его существования.

2. Максимальная прибыль в текущем периоде может обернуться резким ее снижением в будущем. Не имея на вооружении теории, позволяющей прогнозировать и рассчитывать прибыль на длительный срок, говорить о максимуме прибыли в долгосрочном плане вообще некорректно. Можно говорить лишь о достижении приемлемого уровня прибыли в долгосрочном плане. Может возникнуть вопрос: а зачем надо думать о прибыли в долгосрочном плане, почему об этом не беспокоились раньше? Раньше, в эпоху чистого капитализма, когда перелив капитала из одной сферы в другую происходил достаточно быстро, не было такой жесткой необходимости прогнозировать будущую прибыль. Можно было ориентироваться на максимум текущей прибыли, предполагая, что при снижении рентабельности дело можно закрыть, изъять капитал и вложив его в другое дело. Современное производство настолько капиталоемкое, специализированное и инерционное, что о безболезненном закрытии его не может быть и речи. Поэтому, поступившись ради сиюминутной выгоды долгосрочными интересами, можно либо обречь предприятие на длительный период низкорентабельного или даже убыточного существования, либо вообще потерять весь капитал, вложенный в него.

Итак, первой и главнейшей целью предприятия (компании) следует считать удовлетворение запросов потребителей на таком уровне, чтобы каждый из них, став однажды клиентом данной организации, оставался им и в будущем.

Следующей важнейшей целью является сохранение коллектива предприятия. В сравнительно недавнем прошлом главной ценностью любого предприятия считались его основные средства – здания, сооружения,



оборудование. При изменениях конъюнктуры увеличивали или уменьшали численность работающих вплоть до массовых увольнений. Конечно, такие спады производства и сопутствующие им увольнения расценивались как крайне нежелательные, поскольку уменьшалась прибыль от капитала, вложенного в основные средства. Но это не рассматривалось как катастрофа, поскольку сам основной капитал существенно не обесценивался. Это было катастрофой для людей, оставшихся без работы, но не для самой компании, предприятия.

Усложнение оборудования и технологии, последовавшее в результате научно-технической революции, и перенос акцента с количества на качество продукции кардинально изменили ситуацию. Современное производство требует от работников не только высокой квалификации, приобретаемой именно на данном производстве, но и фирменной культуры, идеологии, осознания ими себя единым коллективом. Потеря такого коллектива или части его в результате крупных сокращений влечет за собой зачастую гораздо более тяжелые последствия, чем необходимость замены оборудования.

Понятие «человеческий капитал» и теория «человеческого капитала» не случайно занимают все большее место в работах экономистов. Чем богаче становится общество, тем менее дефицитны – денежные ресурсы. Если воспользоваться расчетами, приведенными в работе Макконнелла и Брю [16], то окажется, что в среднегодовом росте производительности труда 3,2 % по США – на долю работников приходится около 1,5 %, на долю капитала – 0,5 % и на долю новых технологий – 1,2 %. Подтверждается прогноз Маркса, согласно которому в составе производительных сил общества будет возрастать роль живого труда. На понимании этой возросшей роли живого труда основана стратегия японских промышленников. Имея возможность получить кредит по низким ставкам, компании не стремятся накапливать денежные ресурсы. Они безбоязненно вкладывают в новую технику нераспределенные прибыли и средства из амортизационных фондов, а при их нехватке берут кредиты. Главной ценностью компании считается коллектив, способный эту новую технику освоить. Освоив новую технику, компания расплачивается за кредиты, получает дополнительные прибыли, за счет которых осуществляет очередные нововведения. Главная движущая сила этого процесса бесконечного обновления – коллектив компании. Его сохранению служит система «пожизненного найма». Стабильность коллектива является предпосылкой для больших вложений в повышение квалификации, культуры, охрану здоровья его членов, а также предпосылкой формирования у них чувства единого целого, единой команды, без которого невозможно эффективное внедрение новых технологий. Это осознается наиболее преуспевающими компаниями всего мира. И все чаще в фирменной стратегии сохранению коллектива отводится роль важнейшей цели.

Третьей, среди определяющих целей компании, является задача достижения приемлемого уровня прибыли. Конечно, конкретный набор целей и их приоритетность могут быть различными в зависимости от размеров компании, сферы деятельности, но общая тенденция, по нашему мнению, выражается описанной триадой: создание потребителя, стабильность коллектива, приемлемая прибыль.

Достижение этих целей приводит к росту компании, повышению ее устойчивости и в результате к увеличению ее рыночной стоимости.

### **Цели собственников.**

Обосновывая необходимость проведения приватизации в нашей стране, авторы этой концепции исходили из того, что превращение обезличенной общенародной собственности в частную собственность индивидов повысит эффективность ее использования. Предполагалось, что лично заинтересованные собственники, вместо прежнего расточительного хозяйствования, обеспечат максимальное использование всех видов ресурсов и искоренение бюрократизма.

Поскольку российский опыт функционирования крупной частной собственности еще невелик, и первые результаты пока не дают оснований для особого оптимизма, имеет смысл обратиться к опыту промышленно развитых стран и проанализировать, какое влияние оказывают собственники на работу принадлежащих им предприятий, и какие цели они при этом преследуют.

В эпоху классического капитализма, когда предприятия в основном были небольшими, собственник был, как правило, руководителем. И как руководитель он оказывал огромное влияние на эффективность работы предприятия. Он определял организацию, состав оборудования, ассортимент продукции, систему оплаты и систему сбыта.

По мере роста предприятий и усложнения системы управления, как известно, функции собственности и управления начали разделяться. В настоящее время в крупных компаниях, определяющих лицо современного производства, собственники полностью отделены от управления, формально сохраняя за собой право назначения и увольнения управляющих. Предполагается, что, не занимаясь управлением непосредственно, собственники свою волю реализуют через нанятых ими управляющих. Де юре оно так и есть. А де факто все обстоит гораздо сложнее. Гигантские размеры компании приводят к возрастанию количества собственников, согласование действий которых становится все более сложным. Поэтому, имея право реализовать свою волю, они в силу некомпетентности и разобщенности имеют для этого все меньше возможностей. Кроме того, во многих странах происходит падение доли акций, принадлежащих физическим лицам. Владельцами крупной промышленности являются в основном юридические лица, среди которых, в

свою очередь, выделяются две большие группы: промышленные компании, связанные между собой деловыми отношениями и взаимным участием в капитале, и институциональные инвесторы. К институциональным инвесторам могут относиться страховые компании, пенсионные фонды, банки, сберегательные кассы, инвестиционные фонды, траст компании, профсоюзные фонды и т. п. Для институциональных инвесторов характерно отсутствие желания и возможности осуществлять свое право собственности через участие в управлении. Они зачастую приобретают неголосующие акции, по которым дивиденды выплачиваются в повышенном размере. Так же зачастую поступают и физические лица, осознавшие практическую бесполезность права голоса. В результате акционеры, т. е. собственники средств производства, зачастую лишаются не только фактической, но и юридической возможности влиять на ход событий. В работе «Японская экономика в преддверии XXI века» [17] приводится мнение японских экономистов по этому поводу: «Акционеры практически полностью утратили возможность влиять на положение дел в корпорациях... их общие собрания окончательно превратились в проформу, где почти без обсуждения, а часто и без единого вопроса, утверждаются подготовленные от имени Совета директоров решения» [17, с. 28]. Мы привели здесь данные по Японии как наиболее характерные, но аналогичные процессы происходят во всех странах. Правда, в США и Западной Европе роль институциональных инвесторов не так велика, как в Японии, но индивидуальных вкладчиков, способных влиять на решения, принимаемые руководством компании, почти не осталось. Собственники крупных компаний перестали быть их хозяевами. Об этом еще в шестидесятых годах писал Гэлбрейт. Он приводил данные исследования, проведенного в 1963 г. Лериером, согласно которым в 169 корпорациях из 200 менеджеры не находились под контролем собственников. «Отделение собственности от процесса управления приводит к полному пересмотру положения о максимизации прибыли», – говорит Гэлбрейт.

От вмешательства владельцев менеджеры избавляются посредством обеспечения приемлемого уровня доходов. В этом случае акционеры пассивны. Могли ли быть прибыли большими, им неизвестно. Об этом же писал позднее де Лориан [18], сетуя на то, что крупная корпорация стала ничьей, что ее долгосрочные перспективы никого не волнуют, акционерам нужны только текущие прибыли. Таким образом, собственники из хозяев производства, рискующих всем своим состоянием, превратились в рантье. Осталась только форма. Акционеры избирают Совет директоров, который от их имени якобы контролирует деятельность высших менеджеров компании.

Процесс перехода власти от собственников к технoструктуре (так Гэлбрейт назвал совокупность менеджеров высокого ранга и

высококвалифицированных специалистов) получил в последнее десятилетие дальнейшее развитие. «Цели управляющих фирмой интеллектуалов, ее технотруктуры, приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если не приковано, то во всяком случае пристегнуто» [2, с. 125].

Собрания акционеров все чаще превращаются в хорошо поставленные шоу, где исполнительная власть компании делает вид, что она полностью подотчетна рядовым акционерам и их замечания готова рассматривать как руководство к действию. На самом деле все идет по заранее разработанному сценарию.

Итак, в крупных корпорациях собственники лишились реальной власти.

Означает ли отстранение собственников крупных корпораций от реальной власти, что судьба компании совершенно не зависит от их воли?

Нет, такой вывод был бы излишне прямолинейным. У акционеров остался один, но очень эффективный способ реагирования на положение дел в компании – они могут начать продавать акции. Массовая продажа акций ведет к их обесцениванию, прекращается кредитование, ухудшается производственная деятельность, что вызывает дальнейшее снижение курса акций. В итоге понижается рыночная стоимость компании, и ее кто-то покупает. Как правило, при этом меняется администрация, как не сумевшая успешно вести дело. Таким образом, вроде бы полностью потерявшие власть собственники могут отреагировать на неудачные, по их мнению, действия администрации. Поэтому следует выяснить, каковы интересы акционеров крупных корпораций, для чего они вкладывают деньги в акции. Считается, что главная их цель – получение дивидендов. Рассмотрим, так ли это.

Во-первых, играют ли дивиденды существенную роль в доходе среднего американца? По мнению большинства исследователей, удельный вес всякого рода поступлений от владения собственностью в годовом доходе американцев составляет 6 – 8%. Как видим, дивиденды не могут определять уровень жизни.

Во-вторых, размеры дивидендов по акциям не очень значительно отличаются от начислений на банковские вклады. Зачем же акционерам риск, связанный с владением акциями, если помещение денег в банк более безопасно, а разница в начислениях невелика?

Стимулом к вложению денег в акции является вероятность многократного возрастания акционерного капитала. Купив акцию процветающей компании за 1000 долл., можно стать через несколько лет владельцем акции, рыночная цена которой будет составлять тысячи, а то и десятки тысяч долларов. Таких примеров стремительного роста компаний, когда за несколько лет их рыночная стоимость многократно возрастала, можно привести достаточно много. Так,

американская фирма «Джинентекс», освоившая производство человеческого инсулина, выпустила в 1978 г. акции на сумму 7,5 млн долл. В 1981 г. их стоимость уже составляла 65 млн долл., в 1982 г. 5090 млн долл. Конечно, такое увеличение стоимости в 70 раз за 4 года – это исключение, но примеров многократного роста стоимости акций немало. Как правило, это акции небольших компаний, оказавшихся у истоков научно-технических новшеств. Акции крупных компаний не возрастают в цене так стремительно, зато существует гарантия сохранения их стоимости и вероятность стабильного роста. Люди азартные вкладывают деньги в малые предприятия. И хотя наряду с расцветом немногих удачливых компаний происходит разорение многих неудачливых малых компаний, всегда находятся желающие рисковать.

Следовательно, первая цель акционеров – рост стоимости их акций.

Вторая цель – максимальные дивиденды. Эти цели зачастую не совпадают. Большие дивидендные выплаты в текущем году могут подорвать будущее компании и привести в конечном итоге к уменьшению рыночной цены акций в перспективе. Тогда акционеры потеряют на основном капитале гораздо больше, чем выиграли на дивидендах. Но для того, чтобы разбираться в том, является ли снижение дивидендов временным обстоятельством и предвестием будущего роста цены акций или это свидетельство действительного ухудшения дел компании, надо быть достаточно компетентным и информированным. Большинство акционеров таковыми не являются. Для них всегда размер дивидендов – критерий благополучия компании. И при его снижении они начинают голосовать продажей акций, торпедируя будущее компании. Об этом с горечью пишут многие американские экономисты. Понимая необходимость приоритета долгосрочных целей перед сиюминутной выгодой, американские и в значительной мере западно-европейские менеджеры вынуждены отдавать предпочтение краткосрочной выгоде, чтобы не вызвать панику среди акционеров. Поэтому процесс уменьшения доли физических лиц среди акционеров можно назвать прогрессивным, благоприятствующим ускорению технического прогресса.

Решения институциональных вкладчиков определяются менеджерами этих институтов, которые, во-первых, компетентны и информированы и, во-вторых, не рискуют своим личным состоянием. Они для институциональных вкладчиков такие же наемные работники, как менеджеры компаний, в которые они вложили деньги. Не рискуя личным имуществом, но, будучи специалистами, они способны квалифицированно и хладнокровно оценить степень обоснованности решений, направленных на достижение стратегических целей. Таким образом, можно отметить, что капиталистическое общество избавляется постепенно от одного из опасных недугов – ориентации на текущую прибыль, регрессивную роль которой отмечал в свое время К. Маркс.

Особых успехов добились в этом отношении японцы, применяя следующие приемы:

1. По сложившейся традиции дивидендные выплаты в Японии сравнительно невелики и постоянны. Если в отчетном году прибыль после уплаты налогов оказалась выше, чем это необходимо для дивидендных выплат, излишняя сумма направляется в резерв. Если в следующем году дела пойдут не так удачно, то из этого резерва можно взять средства для поддержания стабильного уровня дивидендов. В итоге, колебания уровня текущей прибыли остаются за пределами осведомленности акционеров и, естественно, не могут стать причиной снижения курса акций без серьезных поводов.

2. Из 189 обследованных крупных японских компаний 169 находились под полным контролем менеджеров и только 17 – под контролем акционеров. На долю индивидуальных собственников пришлось только 3 компании.

Заканчивая рассмотрение целей собственников коммерческих организаций, мы можем сформулировать следующие выводы:

1. При акционерной форме собственники крупных компаний фактически утратили власть. Поэтому влияние их на жизнедеятельность компании значительно снизилось.

2. Объективно акционеры заинтересованы, в первую очередь, в возрастании стоимости акции и во вторую – в увеличении текущей прибыли.

Субъективно они реагируют только на изменение дивидендов, так как о стратегических решениях, направленных на создание потребителя и рост компании, а следовательно, и на возрастание цены акции, они судить не в состоянии. Создается противоречие между тем, что им нужно по существу, и тем, что они способны понять.

3. Собственники мелких компаний и предприятий, по-прежнему осуществляющие управление ими, заинтересованы, в первую очередь, в получении приемлемой прибыли, чтобы иметь возможность вести дело, во вторую – в возрастании собственности и в третью очередь – в получении максимальной прибыли.

### **Цели технoструктуры**

Начнем с понятия «технoструктура», введенного в экономическую литературу Гэлбрейтом. По его определению, технoструктура включает «...всех, кто обладает специальными знаниями, способностями и опытом группового принятия решений. Именно эта группа людей, а не администрация, направляет деятельность предприятия, является его мозгом» [1, с.113]. Как видим, из этого определения неясно, какие должностные лица входят в технoструктуру. Все ли это инженерно-технические работники или надо исключить из их числа младший линейный персонал (мастера, начальники смен) и низовую часть работников функциональных подразделений? Однако

ценность этого определения для нас заключается в том, что Гэлбрейт высветил ведущую роль в жизни корпораций совокупности управленцев и специалистов. Он показал, что деятельностью компании управляет не только ее администрация. Пока цели, формируемые высшей администрацией, не превратятся для остальных членов группы, именуемой техноструктурой, в их собственные устремления, достижение этих целей остается нереальным. Заслуга талантливых менеджеров, приход которых в компанию дал ей новую жизнь, заключается, в первую очередь, в том, что они смогли вовлечь техноструктуру в решение проблем, жизненно важных для компании. Современное сложное производство, включающее сотни специфических технологий, объединяющее десятки, а то и сотни тысяч людей, может управляться только коллегиально и только людьми, постоянно участвующими в производстве. Вот почему герой экономической литературы – решительный, способный на риск предприниматель, отошел в прошлое (если речь идет о массовом производстве). Даже такой талантливый руководитель, как Генри Форд I, в конце 30-х гг. превратился в тормоз для им же созданной компании, потому что недооценил роль техноструктуры. Он пытался решать все сам, в то время как усложнившееся производство требовало групповых решений. Гэлбрейт справедливо отмечает, что тот, кто наверху пирамиды, только кажется всемогущим, определяющим все решения. На самом деле все решения готовит техноструктура. Могущество исполнительной власти кроется как раз в ее компетентности. И всякое некомпетентное вмешательство техноструктура отвергает. В этом причина отстранения от власти собственников. В этом же причина неприязненного отношения техноструктуры к государственному вмешательству. Идеологи свободного предпринимательства, выступающие против государственного планирования и регулирования под флагом борьбы с коммунизмом, может быть, и верят в свои догматы. Но поддерживающие их крупные компании прекрасно знают, что страшит их на самом деле вмешательство в дела некомпетентных правительственных чиновников. Интересно, что менеджеры крупных компаний при этом забывают, что сами играют точно так же роль недостаточно компетентных людей, вмешивающихся в деятельность техноструктуры предприятий. В глазах работников этих предприятий они выглядят такими же чиновниками, не знающими сути дела, но пытающимися командовать, какими представляются им работники государственного аппарата. Это объективно существующее противоречие между разными уровнями управления, разными степенями общности. И точно так же, как неизбежно вмешательство компании в дела ее предприятий, неизбежно и вмешательство государства в дела компании. Главное в том, чтобы на всех уровнях управления исключить некомпетентное

вмешательство сверху. Идеального варианта здесь достичь невозможно, но, понимая природу противоречия, можно стараться его разрешить.

Нежелающие допускать вмешательства в свои дела руководители американских корпораций обосновывают свою позицию формой собственности. Мол, частная компания, как бы велика она ни была, может вмешиваться в дела своих отделений, филиалов, предприятий на основе права собственности. А государство не имеет права вмешиваться в дела компании, потому что она ему не принадлежит. В Японии граница между частной собственностью компаний и государством не используется руководителями как предлог для препятствия вмешательству. Понимая, что общество не может не вмешиваться в дела гигантских корпораций, они стремятся к тому, чтобы это вмешательство, по возможности, было компетентным. И наиболее дальновидные руководители американского бизнеса, такие как Якокка, понимают, что государственное вмешательство не только неизбежно, но и полезно корпорациям. А сейчас хотелось бы обратить внимание на общий подход к разрешению противоречий. Встречаясь с новыми противоречиями, японцы стремятся найти способ их разрешения в благоприятном направлении.

В нашей российской действительности для крупных предприятий, по нашему глубокому убеждению, необходима была не смена формы собственности, а повышение самостоятельности хотя бы до того уровня, который характерен для государственных предприятий капиталистических стран. Новых собственников техноструктура к власти все равно не допустит, да они ею и воспользоваться не в состоянии. Невмешательство извне в групповые решения, принимаемые техноструктурой, очевидно, следует расценивать как одно из важных условий функционирования крупного предприятия. Вторым условием должно быть совпадение интересов техноструктуры с интересами предприятия. В чем же заключаются интересы техноструктуры? Физиологические потребности и потребность в защищенности у техноструктуры в значительной мере удовлетворены. Это люди достаточно хорошо оплачиваемые, чтобы не испытывать нужды в пище, одежде, жилище. Это не значит, что материальное благополучие их уже совсем не интересует. Но их уровень обеспеченности таков, что приращение зарплаты не дает той отдачи, которую оно давало до достижения приемлемого уровня. Поэтому материальное стимулирование, хотя и сохраняет свое значение, перестает быть определяющим. Даже размер заработка зачастую интересует этих людей не столько потому, что за счет этого можно получать дополнительные материальные блага, сколько потому, что он является признанием заслуг, свидетельством высокого положения в обществе. Для техноструктуры возможность удовлетворения социальных потребностей, потребностей статуса является определяющей. «Парадокс денежного мотива, вообще говоря, состоит



в том, что чем выше уровень оплаты, тем меньше его значение относительно других мотивов», – пишет Гэлбрейт [2, с. 183].

И у Кейнса есть мысль о том, что важен не сам по себе размер дохода, а возможность добиться высокого положения. При этом необязательно, говорит он, чтобы доход человека, достигшего высокого положения, в десятки или сотни раз превышал средний доход. «Что касается меня, то я полагаю, что есть известные социальные и психологические оправдания значительного неравенства доходов и богатства, однако не столь большого разрыва, как это имеет место в настоящее время... И гораздо меньшие ставки в игре будут служить так же хорошо, как только игроки привыкнут и ним», – считает Кейнс.

Его предположения полностью подтверждаются современной практикой оплаты высокопоставленных менеджеров в США и Японии. В США разница в оплате между президентом крупной компании и рабочим средней квалификации может достигать сотен раз, а в Японии всего лишь до десяти раз. Но, по признанию самих американцев, руководители японской промышленности лучше ведут дело, и в Америке начинают задумываться над тем, не переоценивают ли они эффективность материального стимулирования технотруктуры. Показательны замечания Гэлбрейта: «Отдавать предпочтение денежной оплате, значит, признавать свою неполноценность... Даже ученые-экономисты никогда не признаются в том, что ими руководят денежные мотивы и с презрением смотрят на коллегу, слишком озабоченного получением гонорара за консультацию корпораций или за учебник» [12, с. 192]. «Нет никаких оснований и причин полагать, что привлечение талантливых управляющих требует стимулирования в виде существующих цен на них. Те, кто получает самое высокое жалование, занимают должности, в наивысшей степени удовлетворяющие их. Они также являются людьми, результаты деятельности которых меньше всего зависят от жалования – они больше всего горды моральной преданностью своей работе» [12, с. 333].

Из анализа потребностей технотруктуры можно сделать следующие выводы относительно личных интересов ее членов:

1. При достаточном уровне материального обеспечения главным стимулом для технотруктуры является возможность служебного и профессионального роста, признание в обществе.

2. Материальные стимулы играют значительную роль, хотя и перестали быть главенствующими.

3. Гарантия сохранения завоеванных позиций также является важным мотивом. Для этого технотруктура должна не дать погибнуть корпорации и не позволить кому-либо отнять у нее власть.

Соответственно своим личным интересам технотруктура стремится к достижению следующих целей компаниями:

1. Рост компании. Во-первых, рост компании обеспечивает возможность служебного продвижения большому количеству работников из состава технoструктуры. Если растет компания, упрочивается положение в обществе ее руководителей. Появляются новые вакансии вице-президентов, руководителей отделений, директоров. Каждая такая вакансия позволяет продвинуться на ступеньку вверх множеству людей. Благодаря этому, помимо роста окладов, множатся атрибуты власти: отдельные кабинеты, личные секретари, персональные автомобили, право пользования самолетом компании т.п. В росте компании оказываются заинтересованными не только руководители, но и все члены технoструктуры, потому что достижение этой цели отвечает их личным интересам – повышению статуса и материального благополучия. Прекрасно понимая, что рост компании возможен только при расширении рынка, технoструктура воспринимает необходимость удовлетворения потребностей рынка как опосредованный способ достижения личных целей. Рост компании улучшает микроклимат внутри технoструктуры, поскольку не надо бороться за место.

Во-вторых, рост компании – это укрепление ее независимости в жесткой конкурентной борьбе. С ростом компании появляется финансовая стабильность, т. е. повышается вероятность того, что уже завоеванное тем или иным работником технoструктуры положение не будет перечеркнуто банкротством компании или ее продажей другим владельцам.

В-третьих, рост компании – это и повышение рыночной стоимости ее акции. Поскольку многие менеджеры и специалисты являются владельцами акций своей компании, то и этот результат им безразличен.

2. Достижение приемлемого уровня прибыли. Эта цель отвечает личным интересам технoструктуры, поскольку, во-первых, приемлемый уровень прибыльности – это условие благополучного существования компании, а следовательно, сохранения за членами технoструктуры их мест, и, во-вторых, их заработная плата в большинстве случаев существенно зависит от уровня годовой или квартальной прибыли. В США, например, годовая заработная плата менеджеров высокого ранга может быть в несколько раз выше или ниже в зависимости от уровня прибыли компании. Есть данные, когда вице-президент крупной компании в удачный год получает около 10 млн долл., а в неудачный – 250 тыс. В Японии эти колебания значительно меньше. Разница может быть в 1,3 – 1,5 раза, но она тоже есть. Стремления к максимизации прибыли у технoструктуры нет. «Максимизация прибыли ни в коем случае не является основной целью технoструктуры. После того как достигнут определенный уровень прибыли, члены технoструктуры извлекают для себя значительно больше пользы от самого процесса роста» [2, с. 115]. Мы уже отмечали, что сложно говорить о максимуме, если этот максимум невозможно просчитать.

Принимать трудные, рискованные решения, обеспечивающие максимум прибыли, техноструктура не заинтересована, потому что ответственность она берет на себя, а прибыль достается всей гигантской компании. «Если, как это часто случается, максимизация прибыли связана с увеличением риска потерь, тотехноструктура, исходя из своих коренных интересов, откажется от такой возможности» [19, с. 214].

Отрицательная роль обобществления сказывается на больших акционерных компаниях практически так же, как и на государственных компаниях. Техноструктура капиталистической фирмы ощущает себя наемной силой при «ничьей» собственности так же, как и на государственном предприятии у нас, если не применены специальные методы управления. Де Лориан в своей работе [17] приводит примеры того, как руководители высокого ранга наносили компании «Дженерал Моторс» ущерб в сотни тысяч и миллионы долларов из-за амбиций, нежелания перемен и т. п. При решении вопросов о повышении заработной платы, по свидетельству Яккоки, менеджеры тоже не бьются насмерть, как частные предприниматели, потому что это увеличение издержек сказывается на прибылях компании, а не бьет по их карману.

Надеясь, что техноструктура корпорации будет так же биться за снижение издержек, как владелец небольшого частного предприятия, – это, по образному выражению Гэлбрейта, «рыночный романтизм». Итак, мы видим, что цели техноструктуры совпадают с целями организации. Именно поэтому возможна эффективная работа промышленности в капиталистических странах. В отличие от собственников, которые объективно тоже заинтересованы, в первую очередь, в росте компании, но субъективно реагируют прежде всего на размер прибыли, техноструктура хорошо знает свои цели и умеет их достигать. Этим объясняется эффективность государственных предприятий, работающих на коммерческой основе. Форма собственности мало интересует техноструктуру, если собственник нечасто вмешивается в ее деятельность. Для успешной работы предприятия совпадение целей техноструктуры с целями компании важнее, чем форма собственности. Такие условия вполне могли бы быть созданы в нашей стране на государственных предприятиях при проведении определенных мер по децентрализации управления. Направляя сегодня все усилия только на приватизацию, которая, по нашему глубокому убеждению, принесла крупной промышленности только вред, мы не получили ожидаемого эффекта, какой был бы возможен от совершенствования управления.

Мы так подробно остановились на экономических целях крупных предприятий, их собственников и техноструктуры, чтобы показать что **капиталистическая национализация выгодна обществу, ибо позволяет централизовать управление крупной собственностью в интересах общества, не вызывая в нём непримиримых противоречий.** Собственники получают компенсацию, а техноструктуре, по существу, всё равно на кого

работать, если её интересы не будут ущемлены, и наемный персонал получит возможность ощущать себя важнейшей частью компаний, а не придатком к ним. Для того, чтобы крупные предприятия успешно служили обществу, необходимо умело ими управлять. Современное министерство промышленности не способно осуществлять эти функции. Для этого нужно создать специальную структуру и соответствующий механизм управления, которые обеспечивали бы сочетание интересов этих национализированных предприятий с интересами общества. Преведняя советская методология управления может быть частично использована, но не может быть полностью повторена. Система управления национализированными предприятиями капиталистических стран тоже не может быть использована без существенных изменений, потому что она касается управления только частью крупных предприятий и не в состоянии поэтому обеспечивать удовлетворение потребностей общества в целом. Она должна быть изучена, но не повторена. Управление крупными национализированными предприятиями должно быть направлено, в первую очередь, на достижение общегосударственных задач, а не на получение максимально возможной прибыли, которая является главной целью частных предприятий в капиталистических странах и, к сожалению, стала таковой для государственных предприятий в последние десятилетия социалистической советской экономики (после косыгинской реформы). При монополистическом или олигопольном положении крупных предприятий они получили возможность добиваться прибыли не только за счёт снижения издержек, в чём заинтересовано общество, но и за счёт роста цен, нередко сопровождающегося ростом издержек. Вместо сбережения, характерного для раннего капитализма, расточительность стала типичной чертой общества потребления. Компенсация расходов национализированным предприятиям необходима для поддержания их существования, но прибыль не должна быть целью. Государственное предприятие должно быть заинтересовано в рациональном использовании ресурсов, как это было в социалистической экономике сталинского периода, и в удовлетворении определенных государством потребностей. Тогда они способны служить обществу, а не его части, как это происходит с обычным частным предприятием. Характерным примером того, как частный капитал способен противостоять жесткому диктату государства, приведен в исследовании Гелбрейта, проведенного им в составе специальной комиссии США после Второй Мировой войны, о роли стратегической авиации в ослаблении промышленности гитлеровской Германии. Предполагалось и декларировалось, что массированные авиа налеты помешали немецкой промышленности обеспечить производство должного количества вооружений, и это повлияло на исход войны. На самом же деле добросовестное исследование показало, что разрушения, вызванные массированными налетами, не вызвали катастрофических последствий и не оказали решающего влияния на объёмы производства вооружений. Гораздо пагубней повлияла неспособность германской промышленности перейти на двух и, тем более, трёхсменный график работы, как это было осуществлено в СССР. Немецкие и европейские частные собственники предприятий смогли доказать своим правительствам, что привлечение на производство женщин, и

тем более подростков, бессмысленно, так как не обладая требуемой квалификацией, последние будут наносить ущерб оборудованию и не сумеют увеличить выпуск вооружений. Не будучи достаточно компетентными государственные чиновники были вынуждены с ними согласиться. И это в то время, когда в СССР на производстве работали женщины и подростки в возрасте 14 лет. И они производили вооружение в требуемом количестве, хотя из-за отсутствия квалификации допускали нередко ошибки, поломки оборудования. Но когда речь шла о сохранении оборудования или страны, поломки были меньшим злом, а для частных собственников европейской промышленности урон, наносимый их капиталу был большим злом, и они смогли убедить свои правительства в невозможности увеличить сменность производства. И при всей неимоверной жесткости фашистского режима собственники смогли противостоять в жизненно важном для государства вопросе. Частное моё оказалось сильнее, делает вывод Гелбрейт. Выводы Гелбрейта очень не понравились Министерству авиации США, по заказу которого проводилась работа. Поэтому надеяться на то, что крупные предприятия, работающие на госзаказ, но остающиеся в частной собственности, будут в полной мере работать на общество, нет оснований. Советская социалистическая крупная промышленность во время войны показала высочайшую эффективность, которой восхищались даже враги, вроде Гудериана, который писал в своих послевоенных мемуарах что «казалось, русские делают танки из глины, так их производилось много». Но эти сделанные из глины танки уничтожали виртуозно изготовленные немцами «тигры» и «пантеры». Такая эффективность была возможна благодаря государственной, а не частной собственности. Конечно, и на советских предприятиях инженеры с содроганием смотрели как неквалифицированные работники нередко обращались с техникой. Но они руководствовались принципом «всё для фронта». Интересы общества были выше всего. Предлагаемая национализация крупной промышленности на возмездной основе, какой бы ни казалась она несправедливой тем, кто помнит, что сегодняшние хозяева приобрели эти предприятия за бесценок и нередко с нарушением законов, нам кажется единственно возможным способом бескровного возврата этой собственности государству. Более эффективное использование этой собственности государством, по нашему мнению, покрывает затраты на её возвращение. Конечно, если эффективность рассматривать не в стоимостном выражении. Проводить национализацию следовало бы не одновременно во всех отраслях, а постепенно, начиная, например, с энергетики, связи, добычи топлива, железнодорожного и авиатранспорта. Постоянно накапливая опыт управления госсобственностью этих отраслей можно было бы двигаться дальше.

## **Раздел 2. Государственное планирование**

Российские реформаторы, отказавшиеся от социалистической экономики, которую они называли в то время «плановой», что бы завуалировать сущность преобразований, одновременно отказались от государственного планирования. При этом они игнорировали практику множества развитых стран, которые давно и успешно занимались государственным планированием. Это сто лет назад, когда в нашей стране впервые в мире начали разрабатывать и осуществлять государственные планы, буржуазные экономисты и государственные деятели называли государственное планирование «нелепыми бреднями большевиков». Они не верили в то, что планирование на уровне государства вообще возможно. Но практика успешного выполнения советских планов, особенно на фоне мирового кризиса капиталистического хозяйства в западных странах, заставила наиболее дальновидных экономистов признать состоятельность самой идеи государственного планирования. В Европе после Второй мировой войны все страны в той или иной мере приступили к государственному планированию.

Что же заставило западных экономистов отказаться от идеи стихийного развития общества, так убедительно объяснившей природу развития в частнокапиталистическом мире. Плановое развитие, объясняли они, опасно тем, что люди, получившие право определять будущее, могут ошибаться и уведут страну в ненужном направлении. А множество предпринимателей путем проб и ошибок стихийно найдут правильный путь. Вероятность роковой ошибки, возможной при плановом развитии, будет исключена. Эти суждения были правдоподобными, пока в экономике господствовали малые предприятия и ошибочные решения какого либо из них не могли существенно повлиять на развитие в целом. Но когда в конце девятнадцатого и начале двадцатого века появились гигантские компании, монополизировавшие или олигополизировавшие целые отрасли, оказалось, стихийное, заранее непрогнозируемое развитие, может оказаться опасным не только для развития страны, но и для самих гигантских компаний.

В чем же опасность, для корпорации, отсутствие государственного планирования?

В их неповоротливости. Обладая огромными капиталами и объединяя сотни тысяч наёмного персонала они не в состоянии мгновенно перестраиваться, как того требует подлинно рыночная экономика. Это в пекарне можно изменить продукт и технологию в течение нескольких дней. А в судостроении, чтобы перейти со стальных судов на пластиковые, потребуется несколько лет, чтобы обновить оборудование, создать новую технологию, обучить персонал новой технологии и освоить её. К моменту перехода на новый продукт надо готовиться несколько лет. В авиастроении, например, 5-7 лет. Это значит, что за несколько лет вперед надо твердо знать, что потребуется в будущем. Иначе компанию ожидает крах, что иногда случается даже с крупными компаниями. Могут ли компании сами точно прогнозировать будущие потребности? Нет, не могут. Кроме того, они не могут достаточно точно ответить на вопрос, как будут себя вести партнеры, поставщики, конкуренты, заказчики. Их действия требуют координации. Для выработки

прогнозов и координации действий крупные компании нуждаются в государственном плане.

Вернувшись к пониманию необходимости государственного планирования ни в коем случае нельзя воспроизводить его в прежнем виде. Следует учесть зарубежный опыт и разработать на этой основе новую методологию планирования. Не претендуя в этой скромной работе на разработку новой методологии планирования позволим себе высказать некоторые соображения по этому вопросу.

#### *Соотношение темпов роста производства средств производства и потребительских товаров*

На этапе индустриализации было принято совершенно правильное решение об опережающих темпах роста товаров группы А (средства производства) по отношению к темпам роста товаров группы Б (потребительские товары).

Это решение диктовалось двумя причинами: **во-первых**, желанием в короткие сроки механизировать труд в промышленности и сельском хозяйстве, а для этого надо было обеспечить эти отрасли станками, тракторами, экскаваторами, комбайнами и т.п. Освобождение от ручного труда позволяло резко повысить производительность труда, уровень квалификации населения. Создавалась основа технического прогресса, развития науки; **во-вторых**, интересами обеспечения обороноспособности, которая не была бы возможной без современной военной техники. Такой выбор дорого дался советскому народу, потому что средства для создания тяжелой промышленности изымались, в первую очередь, из сельского хозяйства и за счет недостаточного потребления городского населения. В нормальных условиях, когда индустриализация протекала постепенно в США, Англии, Германии, Франции, денежные средства для развития производства товаров тяжелой промышленности поступали от легкой промышленности, сельского хозяйства по мере их появления вследствие механизации труда. Такое постепенное нормальное развитие требовало многих десятилетий. Руководство страны, исходя из интересов обороноспособности, пошло на вариант интенсивной индустриализации и смогло убедить в необходимости такого тяжелого выбора советский народ, который с поразительным энтузиазмом воспринял этот тяжелый выбор. Таких темпов роста промышленного производства не знала история. Но после окончания Великой Отечественной войны и завершения восстановительного периода отпала необходимость в опережающем темпе роста товаров группы А. На самом высшем уровне (решение XIX съезда ВКП(б)) в 1952 году было принято это важное стратегическое решение. И потом неоднократно повторялась мысль о необходимости отказаться от опережающего темпа роста товаров группы А, потому что эта диспропорция снижала возможность обеспечить достойный уровень потребления. И, тем не менее, еще 30 лет диспропорция сохранялась. Этот перекоп постоянно сопутствовал планированию и стал восприниматься критиками социалистической экономики как неизбежно ей присущий.

#### *Пропорция между потреблением и накоплением*

Известно, что пропорция между накоплением и потреблением имеет огромное значение для благосостояния граждан страны и устойчивого ее развития. Об этом достаточно подробно написано у Кейнса в «Общей теории занятости,

процента и денег» . Недостаточное накопление ставит под угрозу стабильное развитие в будущем, а избыточное накопление сказывается на сегодняшнем благополучии. Если на этапе «мобилизационной экономики» перенос центра тяжести в сторону накопления можно было оправдать в силу ранее описанных причин, то после его окончания доля накопления на уровне 28-30 % от ВВП не была обоснованной и явилась причиной недостаточно быстрого роста благосостояния народа. В табл. 2.1 приведены данные, взятые из публикации М. Сидорова [26], в то время заместителя директора НИЭИ при Госплане СССР.

**Доля накопления в ВВП, %**

<b>Годы</b>	<b>СССР</b>	<b>США</b>	<b>Зап. Европа</b>	<b>Япония</b>
<b>1970</b>	29,3	15,1	23,7	39,0
<b>1975</b>	29,0	14,0	21,5	32,8
<b>1980</b>	27,6	15,5	21,0	32,2
<b>1985</b>	28,6	17,2	19,3	28,9

Из этой таблицы мы видим, что для стран, находящихся в стадии стабильного развития, доля накопления находится в пределах 15-20 %. Япония, которая до 80-х годов находилась в состоянии догоняющей страны, то есть ускоренно преодолевающей отставание, имела высокую долю накопления. Сейчас эта доля снизилась, и стало стремительно расти благосостояние. Почему же у нас доля накопления была столь высокой? Никаких серьезных теоретических обоснований, судя по статье, безусловно, компетентного специалиста зам. директора НИЭИ Госплана СССР, приведено не было. А если учесть, что еще в доле потребления завуалированы значительные затраты на оборону, которые по экспертным оценкам составляли около 5-10 % от ВВП, то остается восхищаться эффективностью социалистической экономики, которая при столь малой доле потребления обеспечивала достаточно приемлемый уровень благосостояния. По качеству питания, например, наша страна находилась на 5-7 месте, по оценкам ЮНЕСКО. Можно высказывать сомнение в том, надо ли было изымать на оборону 5-10 % ВВП. Кстати, в период критики советской действительности много писалось о том, что не надо было иметь такое количество танков и ракет. А сегодня бывшие американские деятели спецслужб в мемуарах описывают, как они успешно раздували гонку вооружений, чтобы измотать советскую экономику. Они-то понимали, что тратя 5% от своего ВВП и добиваясь, чтобы СССР для поддержания военного паритета тратил большую долю от меньшего по объему ВВП, они изматывают нашу экономику. Но это вопрос политический, а не вопрос эффективности экономики. А вот как при таком ежегодном изъятии наша экономика еще продолжала наращивать ежегодно ВВП и еще обеспечивать неуклонный, хотя и не очень крутой, рост благосостояния – это уже вопрос экономический. Можно усомниться в точности расчетов, выполненных Кара-Мурзой в книге [27, с. 451], но принципиально он прав, говоря, что если бы не ежегодное изъятие на оборону, темп роста составлял бы у нас около 23,5 %



против американских 8,6 % с учетом их изъятия на оборону. Так, где же неэффективность плановой экономики, якобы заложенная в ее природе? Наоборот, мы видим, что социалистическая экономика благодаря синергетическому эффекту, заключающемуся в сонаправленности усилий на достижение общих целей, обладает очень высокой эффективностью. Автор не располагает данными и методологией, позволяющей обоснованно судить, правильно ли были выбраны пропорции между накоплением и потреблением и размером изъятий на оборону. Но точно известно, что таких расчетов не было и у тех, кто принимал решение по установлению этих пропорций. А вот это уже принципиальная ошибка. В стране, располагающей блестящей математической школой, можно и необходимо было иметь систему анализа экономической ситуации и прогнозирования будущего, чтобы принимать решение о макроэкономических пропорциях обоснованно. Кстати, когда при Горбачеве заговорили о снижении темпов роста, как о характерном только для социалистической экономики СССР экономическом явлении, то не учли, что на начало 80-х годов пришелся конец понижательной волны длинного кондратьевского цикла, который во всем мире привел к снижению темпов роста, и что в это же время шла война в Афганистане, увеличившая отвлечения средств на оборону. То, что были серьезные основания быть недовольными многими явлениями в экономике, бесспорно. Но кричать «караул» и все ломать не было никаких оснований. Если бы было грамотное моделирование развития, то снижение темпов роста было бы ожидаемым. И решение надо было бы искать, в первую очередь, в политической сфере, а не крушить экономику. **Итак, ошибка заключалась в том, что пропорции между потреблением и накоплением, приведшие к замедленному по сравнению с европейскими странами росту благосостояния, принимались без расчетов.** Резкое отличие в пропорциях от других стран не осмысливалось и последствия не просчитывались. Ощукая на себе эти последствия, да еще возбуждаемые умело построенной пропагандой, люди начали сомневаться в эффективности самого способа производства и говорить: «Если капитализм так плох, то почему там народ живет лучше». Если бы им объяснили, что это результат политических решений и дали возможность принять участие в выборе этих решений, то может быть большинство и согласилось бы с замедленным темпом роста благополучия ради сохранения целостности и независимости страны, сохранения социалистического строя, дававшего большинству людей уверенность в будущем и равные возможности в обеспечении здоровья, образования, рабочих мест и т. п.

*Ориентация преимущественно на количественный рост*

Одним из тяжелых по последствиям заблуждений в планировании была ориентация на преимущественно количественный рост. Действительно, проще всего судить о развитии экономики страны по количественным показателям: сколько произведено за год тонн стали, изготовлено тракторов, станков, комбайнов, сколько изготовлено телевизоров, пар обуви и т.п. Поэтому в народнохозяйственных планах намечалось постоянное увеличение этих цифр. Такая настроенность на количественный рост была понятна и оправдана на мобилизационном этапе и перестала быть оправданной, когда уже произошло первичное насыщение. Когда в сельском хозяйстве лошадь заменяли трактором,

это был такой прогресс, что некоторые недостатки трактора, в смысле надежности, эргономичности, воспринимались как допустимая неприятность. Когда наши потребители получали возможность иметь в своем распоряжении холодильники, телевизоры и другую бытовую технику, то сама возможность удовлетворения соответствующих потребностей рассматривалась как благо, а недостаток их качества воспринимался как второстепенное обстоятельство. Но когда произошло первичное насыщение рынка, во всех развитых странах качество стало важнейшим условием повторных покупок и, соответственно, важнейшим критерием конкурентоспособности продукции и успеха товаропроизводителей. И в нашей стране, еще начиная с 30-х годов, много и очень правильно говорили о качестве, была даже десятая пятилетка качества. Но при планировании это самое качество отходило на второй план. Оно не отражалось в плановых цифрах. И что самое опасное, предусматривался обязательный количественный рост без анализа того, нужен ли он. А ведь количественный рост почти всегда достигается в ущерб повышению качества. Рассмотрим это положение на примере черной металлургии. Уже в семидесятых годах СССР производил стали и проката больше всех в мире, в том числе больше, чем США. Следовало бы задуматься, почему самая мощная в мире экономика обходится гораздо меньшим (почти в 1,5 раза) количеством стали. Производя гораздо больше машиностроительной продукции, американцы потребляли черных металлов значительно меньше, и у специалистов не возникало сомнений в том, что это следствие более высокого качества американской стали. Казалось бы, вывод очевиден – надо сократить наращивание объема добычи руды, производства чугуна, стали и направить высвободившиеся за счет этого сокращения средства на повышение качества металлопродукции. Ведь ресурсы всегда ограничены. Если инвестиции направляются на создание новых рудников, доменных печей, сталеплавильных агрегатов, а именно это приходится делать, планируя рост объемов, то их недостает для создания оборудования, технологических процессов, позволяющих повысить качество. В большинстве случаев тут выбор: или-или. Вместо того чтобы на основе анализа мирового опыта и собственных потребностей делать обоснованный выбор, наши руководители априори планировали рост объемов, обрекая отрасль на бессмысленное расточительство. И все потребители черного металла имели дополнительные потери из-за его низкого качества. И те, кто эксплуатировал машины, конструкции, изготовленные из недостаточно качественного металла, несли повышенные расходы. Эта заданность в планировании на количественный рост имела место по всем важнейшим направлениям планирования. По количеству произведенных станков, тракторов, комбайнов мы к началу 80-х годов были на первом месте в мире, но по качеству этой продукции в большинстве случаев значительно уступали тем же американцам. А ведь с этой продукцией тоже в большинстве случаев имеет место альтернативный выбор. Можно расходовать средства на рост производства тракторов, а можно их направить на повышение качества и тогда уменьшится потребность в них. Если трактора простаивали до 40 % времени из-за поломок, неудовлетворительного обеспечения запчастями, то для выполнения того же объема работ потребность в них вырастала в 1.5 раза.

Сторонники капиталистической экономики могут в этом месте заявить – вот он коренной порок социалистической экономики. При наличии конкуренции такого не могло бы быть, продукция недостаточного уровня качества не приобреталась бы, и производитель вынужден был бы делать высококачественную продукцию, и будут правы, но лишь отчасти. Во-первых, и в условиях социалистического способа производства можно обеспечить конкуренцию и такие условия распределения, при которых некачественная продукция не могла бы быть продана. Как этого добиться, будет сказано позднее. Во-вторых, плановой экономикой можно управлять грамотно, а не так, как это делалось последние десятилетия. Ведь никто не отказывается от использования высокоэффективной машины только потому, что управление ею требует квалификации. Точно так же нелепо отказываться от высокоэффективной социалистической экономики только потому, что управление ею требует применения научных методов, а не примитивных, интуитивных. То, что наша наука и промышленность были в состоянии обеспечивать производство высококачественной продукцией, подтверждается достижениями в космической области и в области вооружений, которые оказались настолько серьезными, что и через 30 лет после развала социалистической экономики обеспечивают суверенитет нашей страны. И секрет этих достижений не в том, что на оборонщиков сыпался золотой дождь, а в том, что в оборонной промышленности существовала система управления качеством, не допускающая приоритета количества над качеством. За невыполнение объемов там тоже взыскивали, но ответственность за поставку некачественной продукции была неизмеримо выше. И отдавая дань японским методам создания высококачественной гражданской продукции, следовало бы помнить, что они во многом тождественны с тем, что применялись у нас в оборонной промышленности. К сожалению, свой собственный опыт управления качеством военной продукции мы не использовали в производстве продукции гражданской промышленности, потому что здесь всегда было приоритетным количество. В итоге, к началу 80-х годов сложилось устойчивое отставание по многим видам продукции, которое было особенно очевидным во внешнеэкономических операциях до реформирования и стало одной из причин коллапса в некоторых отраслях после реформы, когда импорт стал вытеснять отечественные товары на внутреннем рынке. В первую очередь, это коснулось легкой промышленности, а также производства бытовой техники. *Сбалансированность планов*

Одним из принципов планирования была сбалансированность планов, сущность которой понималась как равенство потребления и производства какого-то вида продукции. Вроде бы все правильно. Производить каждого вида продукции необходимо ровно столько, сколько потребляется. Тогда не будет ни излишков, ни дефицита. Для этого заранее определялась потребность соответствующими методами и планировалось производство. Ошибочность такой сбалансированности заключалась в том, что предполагалось абсолютное равенство. А надо было обязательно закладывать в планах некоторое превышение производства над потреблением. Надо было планировать излишки, чтобы наверняка предотвратить возможность появления дефицита, чтобы обеспечить возможность развития и создать условия для конкуренции. Те, кто считали возможным закладывать в план абсолютное равенство производства и

потребления, видимо, не понимали вероятности (стохастичности) характера экономических процессов. Прогнозируя последствия любой деятельности, невозможно абсолютно точно знать результат. Его нужно предвидеть с определенной степенью вероятности в каком-то заданном интервале. Даже в таком элементарном технологическом процессе, как изготовление цилиндрической детали на токарном станке, нам не придет в голову ожидать, что диаметр будет, допустим, ровно 100 мм. Мы знаем, что он будет колебаться в каком-то интервале, именуемом допуском (допускаемым отклонением), потому что есть множество факторов, влияющих на величину диаметра, которое невозможно точно определить. И вообще, образованные люди знают, что все природные процессы имеют вероятностный характер. Но если даже для элементарной технологической операции результат можно определить не точно, а в каком-то заданном интервале, с какой-то степенью вероятности, то как же можно ожидать, что предприятие, на котором трудится множество людей, совершающих сотни тысяч или миллионы операций, можно заранее знать определенный результат без каких-либо допустимых отклонений. Конечно, это невозможно. Нельзя заранее точно сказать, что завод за год сделает ровно десять тысяч комбайнов. Можно сказать, что интервал, в котором будет укладываться результат, будет таким-то, допустим, от 9500 до 10500 штук.

Позднее мы еще вернемся к вероятности планирования, а пока только отметим, что если потребность в этих комбайнах определена правильно и равна действительно десяти тысячам, то можно заранее быть уверенным, что в результате баланса, построенного на абсолютном равенстве производства и потребления, образуется либо излишек, либо дефицит. Что же страшнее? Конечно дефицит, потому что дефицит приведет к двум тяжелым последствиям: во-первых, нарушаются все процессы у потребителей, и последствия могут быть многоступенчатыми. Это так называемый принцип «домино», когда, уронив одну костяшку, можно спровоцировать тем самым падение других, расположенных рядом с ней. Экономические потери возрастают многократно; во-вторых, дефицит снижает вероятность конкуренции, потому что на самую некачественную и дорогую продукцию найдется покупатель, если потребность в ней неотвратима. Излишек тоже неприятен, так как может привести к бросовым затратам на создание излишней продукции или на ее хранение, если она может быть впоследствии использована. Поэтому его стараются минимизировать, но не волевым решением руководителей, а на основе методов математической статистики. Излишек в планировании необходим не только потому, что он является методом предотвращения дефицита при заранее известном объеме потребления. Излишки в экономике необходимы всегда, чтобы обеспечить возможность развития производства у потребителей. Представим себе, что у потребителя нашей продукции произошли какие-то изменения в течение планируемого периода, которые позволяют ему производить больше своей продукции и для этого потреблять больше, чем мы предполагали, нашей продукции. Если у нас нет излишков, то мы не сможем создать ему условия для реализации возникших у него возможностей и тем самым затормозим его развитие. Вот почему, составляя баланс между производством и потреблением, надо всегда закладывать излишки. В разных отраслях они могут быть разными.

В одних эти излишки могут составлять доли процентов, в других проценты или даже десятки процентов. Их величина зависит от характера производства и потребления, от стоимости излишков. Важно понимать, что недопустимо абсолютное равенство, что необходимо научно, обоснованно определять величину излишков. В советском планировании этого понимания не было и научно обоснованных методов определения излишков не использовалось. В этом заключается одна из причин того, что в стране, использующей планирование и имеющей высокоразвитую экономику, во многих отраслях ощущался дефицит необходимых товаров. **Можно ли считать этот недостаток советского планирования внутренне присущим самому планированию?** Конечно, нет. Это следствие непонимания необходимости использования достижений науки в планировании. Никому не пришло бы в голову проектировать сложное оборудование, космическую технику без использования современных математических методов, а в планировании обходились приемами арифметики.

#### *Дискретное планирование*

Все планирование в нашей стране, да и в других странах пока тоже, осуществлялось дискретно. Один раз в пять лет или один раз в год разрабатывался план на весь запланированный период, и планы не менялись. Но это неправильно. Планирование должно быть непрерывным. Планирование – это предварительное принятие решений до начала действий. Как только составлен план и начались действия, так сразу же выявляются какие-то заранее не предусмотренные внутренние обстоятельства. Кроме того, изменяется внешняя среда и тоже не точно так, как было предусмотрено прогнозами. Следовательно, планы должны постоянно корректироваться. Кроме того, если план составляется на какой-то промежуток времени, допустим, на 5 лет, то понятно, что знание пятилетней перспективы необходимо не раз в 5 лет, а ежегодно. Если уподобить планирование освещению участка дороги перед движущимся автомобилем, то ни у кого не вызовет сомнения необходимость держать включенными фары автомобиля постоянно. Вряд ли можно представить удачную езду, если бы автомобилист лишь периодически освещал перед собой участок дороги и ехал без света, пока этот участок не кончится. Непонятно почему считалось необходимым в 1982 году знать, что будет происходить в 1985, но в 1983 году не считалось необходимым знать, что будет происходить в 1986 году. Если какой-то интервал планирования избран, то он должен сохраняться постоянно. И корректировка планов – это не зло, а объективная необходимость. Главная ценность планов не в тех цифрах, которые появляются в результате расчетов, а в самом процессе планирования. Планируя, люди приучаются заранее продумывать будущие решения и предвидеть их последствия. Предвидение было полезно всегда. Но сейчас, когда изменения происходят столь стремительно, без умения предвидеть, управлять вообще невозможно. Времени для принятия решений не остается, если начинать заниматься выработкой решения уже тогда, когда надо реагировать. Опоздание с принятием решений так же опасно, как запоздалая реакция автомобилиста, едущего на высокой скорости. Она чревата аварией. **Итак, непрерывность планирования необходима, потому что все время должен сохраняться определенный освещенный планом период времени и потому, что по мере реализации планов выявляются**

**обстоятельства, требующие поправок и уточнений в самих планах.** Необходимость уточнений обусловлена тем, что уровень детализации планов зависит от того, как далеко отстоит по времени планируемое мероприятие или проект от момента планирования. Если в стратегическом плане предусмотрено мероприятие, намеченное к реализации через год, то, естественно, что оно должно быть проработано с большей степенью подробности, чем то, которое намечается к реализации через 3 года. При непрерывном планировании со временем, когда до его реализации остается тоже год, второе мероприятие окажется проработанным с такой же степенью детализации, как первое в сегодняшнем плане. Возможность внесения уточнений при непрерывном планировании избавляет от необходимости вносить в планы недостаточно обоснованные решения. Одним из недостатков советского пятилетнего планирования было желание с одинаковой степенью детализации прорабатывать в планах, как второй, так и пятый год пятилетки. Естественно поэтому, что годовые планы пятого, например, года существенно отличались от их параметров в пятилетнем. Это расхождение рассматривалось как нарушение принципа, как прегрешение тех, кто санкционировал такое отступление. На самом же деле это была объективная необходимость внесения уточнений. Правильнее было бы не детализировать пятый год по тем характеристикам, которые невозможно с достаточной степенью надежности прогнозировать, и тем самым не закладывать необходимость будущих отступлений от этих параметров.

#### *Излишняя централизация и детализация*

Плановое развитие экономики, являющееся одним из важнейших достояний социалистического способа производства, совершенно не обязательно должно было быть таким всеохватывающим и детально разработанным, каким оно было у нас. Множество критиков советской системы планирования совершенно справедливо указывало на невозможность и нецелесообразность планирования всего из единого центра. Сторонники жестко централизованного планирования, признавая его фактическое несовершенство, полагали, что оно может быть устранено при применении компьютерных систем. Начиная с 60-х годов, велись серьезные работы по математическому моделированию экономических процессов с тем, чтобы впоследствии компьютеризировать централизованное планирование. Задача оказалась невыполнимой. Крупные компании на Западе тоже пытались решать подобные задачи для внутрифирменного планирования и тоже потерпели неудачу, хотя масштаб задач у них был гораздо более скромным. Это была пора компьютерного романтизма, когда предполагалось, что с помощью компьютеров можно решать любые задачи. Сейчас пришло понимание того, что управлять с помощью компьютеров даже предприятием, не говоря уже об управлении компанией или тем более экономикой страны, задача гораздо более сложная, чем управлять полетом космического корабля на расстоянии миллионов километров. В то же время пришло понимание того, что всеохватывающее планирование не только невозможно, но и нецелесообразно. Государственное планирование необходимо для установления пропорций, обоснованного выбора направлений и ориентировочного обозначения рубежей. Оно необходимо не для того, чтобы диктовать предприятиям, сколько какого вида продукции в каком году и какого качества необходимо произвести, как это

проектировалось и у нас. А для того, чтобы обеспечить возможные направления его развития. Поясним на примере. Сегодня Россия является поставщиком топливных ресурсов для многих стран. Это не радует, потому что мы продаем свое богатство, цена которого будет расти в будущем. Но это факт. Могут ли предприятия, изготавливающие трубы для трубопроводов, цистерны для перевозки жидкого газа и т.п., сами определять, сколько и какого качества этой продукции потребуется через 5-10 лет? Наверняка нет. Но чтобы в нужное время суметь поставлять такую продукцию, они должны знать это сегодня, потому что на создание соответствующих производств необходимы несколько лет и значительные инвестиции. Они могут успешно развиваться, только зная перспективу, которую им может дать государственное планирование. Они сами смогут разрабатывать планы своего развития, зная перспективу. А централизованное планирование пыталось решить эти задачи за них, скрывая их самостоятельность и создавая помехи в их развитии. Эти помехи были очевидными, и поэтому подвергалось критике само планирование. А вот это уже ошибка, проистекающая из того, что от критиков планирования ускользало понимание позитивных сторон планирования, что, самое главное, у них не было понимания того, что планирование совершенно не обязательно должно быть таким. Есть немало отраслей, в которых централизованное планирование вообще не нужно. Зачем, например, необходимо было устанавливать предприятиям, сколько они должны производить конфет, печенья, сгущенного молока и т.п. Сколько требуется сахара, муки, молока, то есть сырья для производства этих разнообразных товаров, имеет смысл планировать. Это базовые величины, которые определяют жизнеобеспечение народа. Их надо планировать и отслеживать их выполнение. Так же как любое государство не может не волновать вопрос о том, сколько оно производит мяса, овощей, фруктов, ибо это вопросы продовольственной безопасности. Но это не значит, что надо планировать мясокомбинатам или заводам, производящим фруктовые соки и овощные консервы, сколько и какого качества их необходимо произвести. Естественно, что излишняя детализация планирования порождает неизбежные ошибки, которые вызывали раздражение и у производителей, и у потребителей, и создавалось впечатление о порочности самой идеи государственного планирования и плановой экономики. Сейчас постепенно приходит понимание необходимости восстановления государственного планирования. Правда, это предпочитают называть промышленной политикой, национальными проектами и т.п. Итак, излишняя централизация планирования принесла вред, и этот вред становился тем более ощутимым, чем более дифференцированным и масштабным становилось производство. Об этом пороке много писали, говорили, но ничего не сделали. Потому что не было серьезной науки о планировании, которая бы позволила выработать методологию, позволяющую определить, что на каком уровне следует планировать, с какой степенью количественной определенности.

#### *Напряженность планирования*

Одной из серьезных стратегических ошибок была идея напряженности планирования. Это идея исторически пришла в планирование из периода мобилизационной экономики, когда, сознавая необходимость срочного

преодоления технического разрыва во избежание опасности разгрома, руководство страны инициировало ускорение выполнения планов. Призывы выполнять пятилетку в четыре года и т.п. находили отклик в народе, и порождаемое желанием ускорить выполнение планов напряжение воспринималось как временная необходимость. Потом была война и послевоенное восстановление. Напряженность тоже была понятна. Но нельзя жить в напряжении всегда. Тем не менее сама парадигма напряженного планирования оставалась неизменной, а в 70-х годах, когда торможение в развитии стало очевидным, она усилилась еще идеей встречных планов. В чем же порочность напряженного планирования в том виде как оно реализовывалось в нашей стране? Во-первых, напряженность планирования заключалась в принятии в расчеты на будущий период лучших показателей за прошлый период. Это безграмотный с математической точки зрения подход широко практиковался. Естественно, планы, построенные на лучших, а не на средних показателях, были маловероятно выполнимыми. А предприятие, зная, что их лучшие, иногда полученные в силу случайного благополучного сочетания обстоятельств результаты, будут положены в основу заданий на будущее, старались не допускать таких результатов, тормозя тем самым развитие. Напряженное планирование в силу этих причин провоцировало сокрытие возможностей, а не выявление их. Во-вторых, существует четкая зависимость между напряженностью планов и вероятностью их выполнения. И зависимость это обратная. А если учесть еще неверную трактовку сбалансированности планов, о которой мы писали ранее, то неудачное стечение случайных факторов, приводящее к невыполнению планов, создавало у потребителей соответствующую цепную реакцию. Сам лозунг «Все резервы произвести», провозглашавшийся в эти годы, изначально порочен. Без резервов не может длительно существовать ни одна система, ибо она погибла бы в любой экстремальной ситуации. Как же могла советская экономика существовать устойчиво при таком планировании? Скрывая резервы, руководитель любого уровня стремился к тому, чтобы вышестоящий уровень управления не знал обо всех его возможностях. Об этом же сокрытии возможностей при неправильном планировании, не использующем законы математической статистики, пишут западные специалисты по планированию. Это нормальная реакция на неправильное планирование при любом способе производства. Итак, напряженное планирование приводит к систематическому созданию дефицита и сбоям в системе у потребителей, и к замедлению реализации возможностей изготовителей. Апофеозом этой вредной практики напряженного планирования была идея «встречных планов». Трудовым коллективам предлагалось сверх и так напряженных планов принимать еще дополнительные планы, именуемые «встречными». Автору, в то время главному инженеру Волжского трубного завода, приходилось участвовать в этих процедурах. Когда кроме плана, допустим 1200 тыс. тонн труб в год, установленного заводу, от коллектива требовалось принять еще план «встречный», допустим на 5 тыс. тонн. Поскольку вся система была сбалансирована, то никакого обеспечения ресурсами на этот «встречный план» не полагалось, зато продукция этого «встречного» плана расписывалась по



покупателям. Сейчас трудно представить, как можно, находясь в здравом уме, заниматься подобными манипуляциями. Ясно, что это только усугубило дефицит, но инициаторам этой идеи казалось, что они его устранили. Вместо излечения болезни ее загнали вглубь. Заканчивая рассмотрение принципиальных ошибок, имевших место в планировании, приведших к серьезному снижению эффективности социалистической экономической системы, следует еще раз отметить, что ни одна из них не является внутренне присущей системе. Они могли бы быть исправлены, если бы решения принимали специалисты по методологии планирования, а не дилетанты из горбачевской команды реформаторов. **Современная экономика не может существовать без государственного планирования и к нему придется возвращаться, естественно, в новой форме. Важно не повторять ранее допущенных ошибок.**

Но прежде чем планировать производство благ необходимо определить, каковы же будут потребности общества, которые следует удовлетворять. До сих пор этому вопросу не уделялось должного внимания, потому что априори считалось, что материальные потребности растут безгранично, а задача любой экономики, в том числе и социалистической, удовлетворять эти безгранично возрастающие материальные потребности.

Сегодня положение кардинально изменилось. Господство общества потребления привело к такому истощению природных ресурсов и устрашающим изменениям в экологии, что в большинстве стран наступает понимание неизбежности кризиса, если потребности будут продолжать стихийно расти, и тем более, если этот рост будет провоцировать товаропроизводитель, как они умело делали это, начиная со второй половины двадцатого века.

Когда 50 лет назад эксперты Римского клуба предсказывали неизбежность экологических ограничений техногенной деятельности, к этим прогнозам многие относились скептически. Но уже в 1992 году главы государств, собравшихся в Рио-де-Жанейро, признали опасность изменения климата вследствие выделения парниковых газов, реально существующей. Затем в Киото был подписан протокол с обязательствами разных стран о признании квот на выбросы углекислого газа. И, наконец, Парижское соглашение, которое подписали все страны, включая США, которые раньше бойкотировали эти ограничения. Правда, впоследствии, президент США Трамп заявил о выходе из этого соглашения. Но тем не менее, весь мир на сегодня признал неизбежность экологических ограничений. Обсуждаются вопросы об установлении странам квот на потребление кислорода, на тепловыделение.

По данным, публикуемым в сборнике «State of the World» на долю промышленно развитых стран приходится  $\frac{3}{4}$  потребления электроэнергии,  $\frac{2}{3}$  объема выбросов в атмосферу газов, создающих парниковый эффект, и  $\frac{2}{3}$  тепловыделений, приводящих к катастрофически опасным изменениям окружающей среды. Если бы остальные страны производили сегодня столько сколько производят страны «золотого миллиарда», то нагрузка на окружающую среду уже сегодня привела бы к планетарной катастрофе. Но развивающиеся страны стремятся к такому же уровню потребления и достаточно успешно.

Следовательно, страны «золотого миллиарда» вынуждены будут не только уменьшать рост производства и потребления, но и сокращать его.

Парадигму экономического развития сегодня можно было бы сформулировать следующим образом: **развитая экономика должна обеспечивать качество жизни не ущемляя интересов будущих поколений и других стран.** При этом критерием развития должна стать степень негативного влияния на запасы невозполнимых ресурсов и окружающую среду при удовлетворении потребностей общества.

Такой порядок может показаться пессимистическим если, рассматривать его как конец эпохи повышения качества жизни. Но так ли это? Означает ли прекращение неуправляемого роста потребления снижение качества жизни?

Постепенное проникновение в общественное сознание неизбежности указанных ограничений в потреблении в определенной степени должно сказаться на изменении отношения к самому понятию «качества жизни».

Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно целенаправленно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна – не в ущерб другим странам. Нравится такая постановка вопроса кому-то или нет, но при ином подходе невозможно устойчивое развитие экономики. Это необходимый элемент управления потребностями на национальном уровне. Дальновидные маркетологи, не дожидаясь, когда эти идеи претворятся в жизнь, уже сейчас пытаются разрабатывать стратегию своих компаний, ориентируясь на долгосрочные интересы потребителей и общества в целом. Ф. Котлер называл такой подход социально-этической концепцией маркетинга. «Американская система предпринимательства поощряет чрезмерный интерес к вещизму. О людях судят не по тому, что они собой представляют, а по тому, чем они владеют. Человека не считают преуспевающим, если у него нет дома в пригороде, двух машин, самой модной одежды и новейших электронно-бытовых приборов. Однако кое-что начинает меняться. Некоторые американцы начинают терять страсть к приобретательству. Они уделяют больше внимания отдыху, играм, учатся обходиться меньшим. Движение это идет под девизом: «Немного – это здорово» и «Чем меньше – тем больше» (Ф. Котлер).

О пресыщении вещизмом пишет и популярнейший в США бизнесмен Ф. Роджерс – вице-президент компании «ИБМ» по маркетингу: «К счастью для нашего общества, на смену прежнему поколению с его лозунгом «Иметь» пришло новое, как я его называю, поколение с лозунгом «Быть». Это значит, что, опираясь на ваши знания и способности, вы можете стать тем, кем хотите быть. Люди хотят быть кем-то, они хотят отдавать и не хотят быть только получателями»[25]. Чем шире будет распространяться такой взгляд на роль потребления в человеческой жизни, тем более вероятно, что замедление темпов роста потребления, и может быть даже уменьшение его, не будет восприниматься трагически, если такое уменьшение будет обусловлено экологической обстановкой в мире.

Сегодня существует убеждение, что самая развитая страна – это та, которая потребляет больше всех. Надо создавать у граждан убежденность, что страна, производящая все больше товаров, становится потенциально беднее, так как она истощает ресурсы и губит окружающую среду, что развитой страной можно назвать ту, которая полностью удовлетворяет разумные потребности своих граждан, но не более того.

Итак, современное представление о развитии потребностей заключается в том, что не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общества в целом. Эти потребности мы будем называть разумными.

### **Разумные потребности**

Прежде всего необходимо иметь научно обоснованное представление о потребностях. Надо ли стремиться к тому, чтобы каждая семья имела по два легковых автомобиля? Сколько килограммов мяса, литров молока, жилой площади, пар обуви и т. п. должно приходиться на человека? Сколько киловатт электроэнергии, кубометров питьевой воды, килокалорий тепла следует производить?

Сегодня эти, казалось бы, самые главные, поскольку они характеризуют конечное потребление, показатели целей развития в большинстве случаев не осмыслены.

Начнем с физиологических и защитных потребностей, пользуясь классификацией Маслоу. Возьмем продовольственное потребление.

По уровню потребления продовольствия население Земли можно разделить на три группы. Первая группа – это самые необеспеченные 700 млн. человек; это те, кто не получает полноценное питание. Вторая группа – около 3,5 млрд человек, основу питания которых составляют зерновые, что обеспечивает этим людям самую полезную для здоровья диету. Эта диета, по оценке медиков, дает как раз тот уровень жиров, который защищает человека от ожирения. Третья группа – около 1,5 млрд – это те, кто ест мясо и получает за счет жиров около 40% калорий. Эта группа «мясоедов» расплачивается за структуру своего питания высокой смертностью от так называемых болезней изобилия: сердечно-сосудистых заболеваний, параличей, некоторых видов рака. СССР в 1989 г. находился в группе «мясоедов», потребляя около 57 кг мяса (без мяса птицы) на 1 человека в год, в то время как в США потребление этого мяса составляло 76 кг, во Франции 66 кг, в ГДР 96 кг, а в Японии 27 кг. И у нас были очереди за мясом, и мы чувствовали себя несчастными, стремясь достигнуть уровня США. Но сегодня медики США бьют тревогу, говоря о том, что здоровье нации в опасности из-за поголовного ожирения. У нас в России потребление мяса снизилось. Правда, произошло это не потому, что медики убедили народ в пользе диетического питания, а потому, что около половины населения не имеют возможности приобретать мясопродукты. Этой части населения ожирение уже не угрожает. Но они чувствуют себя обделенными, потому что по их представлению они питаются некачественно. Может быть, они и правы, так как Россия - северная страна и калорий для жизнеобеспечения требуется больше. Но ведь у нас нет продуманной продовольственной

программы, опирающейся на научно обоснованные нормы, обеспечивающие разумное потребление.

Или возьмем вопрос обеспечения жильем. Не вызывает сомнения тот факт, что обеспечение жильем у нас неудовлетворительное для большей части населения. Ну а сколько все-таки надо в среднем человеку для достойного существования, 30 м<sup>2</sup> на одного человека или 60 м<sup>2</sup>? Ведь это очень важно понять, чтобы правильно ориентировать стройиндустрию, теплосбережение и т. д. Сегодня существует стереотип, ориентированный на американские нормы. При этом не учитывается, что там другой климат и, следовательно, другие требования к теплоизоляции жилища, к его теплоснабжению. И, что самое главное, никто не попытался оценить, сколько же надо, чтобы человек чувствовал себя комфортно.

Рассмотрим также вопрос о потребности в легковых автомобилях. Под влиянием американского стандарта многие страны стремятся обеспечить возможность владения каждой семьей 2 легковыми автомобилями. Предоставление возможности каждому гражданину приезжать везде и всегда обязательно на личном автомобиле недостаточно связано с качеством жизни. Если у работающего гражданина одно место работы с четко установленным графиком работы, то при хорошо работающем общественном транспорте не проще ли, не безопасней ли, не менее обременительней ли воспользоваться услугами общественного транспорта. Мы пока не говорим о затратах общества на создание дополнительного количества автомобилей, металла, резинотехники, электроники, широких улиц, автостоянок, загрязнение воздуха ради одной недостаточно обоснованной возможности каждому сидеть за рулем собственного автомобиля. Мы говорим о рациональном выборе способа передвижения для самого гражданина. Если бы не статусная потребность обозначить с помощью личного автомобиля своё успешное положение в обществе, то многие предпочли бы общественный транспорт, избавляющий от необходимости выполнять нелегкую работу по управлению автомобилем во время поездки, от необходимости тратить время на парковку. Не проводя специальных социологических исследований трудно ответить на вопрос о том, насколько потребность в личных автомобилях оправдывает те огромные затраты, которые общество несет ради её удовлетворения. Это даже, если оставить в стороне вопрос о вреде для здоровья самих автомобилистов вследствие гиподинамии, нахождение в загазованном на пробках окружающем воздухе и вреде для здоровья пешеходов.

Прежде, чем планировать производство металлов, резинотехники и всего прочего, что требуется для производства автомобилей, надо бы определить потребность в них, а не ставить в виде цели достижение американского стандарта.

Пока все ориентируются на «американский стандарт», забывая о том, что до того, как он будет достигнут во всех странах, «планета опустеет» по образному выражению американских футурологов.

В большинстве случаев при выборе цели опираются на статистические, социологические исследования, молчаливо предполагая, что потребности складываются стихийно, что если они растут, то значит, так и надо. Но мы ведь

знаем, что потребности управляемы, что производители в своих узко групповых интересах провоцируют рост определенных потребностей, и поэтому принимать реальное потребление за объективное, целесообразное нет никаких оснований.

В каждом конкретном случае (для той или иной страны, для того или иного периода) необходимость и темпы роста потребления должны определяться на общегосударственном уровне на основе специального анализа.

Первым этапом этого анализа должна быть выработка научно обоснованного представления об образе жизни граждан, к которому стремится общество: какими должны быть рациональное питание, жилище, мебель, одежда, строительство, транспорт, средства информации; каким количеством свободного времени должен обладать человек и как его использовать для всестороннего развития своей личности.

Формирование такого представления о желаемом образе жизни должно стать постоянным процессом, который, естественно, будет рождать массу противоречивых суждений и теорий. И целью этого процесса должен быть не утверждаемый кем-то директивно стандарт, а созревающие постепенно в общественном сознании представления о том, каким должен быть образ жизни среднего человека. Речь, безусловно, идет не о том, чтобы государственные органы предписывали, кому что есть, что носить и в скольких комнатах жить. Имеется в виду, что общество должно создать условия для привлечения ученых к изучению этих проблем и пропаганде результатов их исследований. Когда людям становится известно, что излишнее потребление углеводов вредит их здоровью, это убедит их уменьшить потребление продуктов, содержащих углеводы. Получивший хорошее воспитание человек не будет навешивать на себя в изобилии драгоценности, даже если доход позволяет ему сделать это.

Английская королева Елизавета объявила, что не будет носить меховые изделия из шкур животных, чтобы продемонстрировать своё отношение к проблемам экологии, повлиять на общественное сознание.

Таким образом, общественное сознание, мораль, если они сформированы на научной основе, а не управляются какими-то компаниями-изготовителями в корыстных, узко групповых целях, могут стать тем регулятором, который позволит обществу рационально расходовать создаваемые им блага и определять разумный объем их производства, чтобы не истощать природные ресурсы и обеспечивать экологическое равновесие.

Имея возможности прогнозирования потребностей по укрупненным группам товаров и услуг, общество могло бы вырабатывать рекомендации для товаропроизводителей, чтобы те, в свою очередь, могли заниматься научно-обоснованным стратегическим планированием.

Естественно, что для разных стран с учетом их климата, национальной культуры, разумные потребности могут быть разными по каким-то видам продуктов и услуг. Но направленность на разумное потребление должно стать общемировой парадигмой развития.

Только при этом условии мировое сообщество может рассчитывать на устойчивое развитие, и поэтому правила экономического поведения должны быть построены на понимании необходимости умеренного потребления.

Рассматривая бытовые материальные потребности необходимо остановиться на образе жизни, к созданию которого стремится общество. До недавнего времени, когда главным ограничителем развития являлись трудовые ресурсы, уменьшение продолжительности рабочего дня оставалось важнейшей задачей экономики, и возрастание свободного времени рассматривалось в качестве главной предпосылки совершенствования человека, развития его духовности. Сегодня во многих развитых странах, вследствие НТР, производительность труда настолько выросла, что продолжительность рабочей недели в некоторых из них сократилась до 30-32 часов и, соответственно, возросло свободное время, которое нужно было бы использовать для самосовершенствования. Но этого, к сожалению, не произошло. Высвободившееся время пошло на развлечения, наслаждения. Американский образ жизни стал в этом отношении притягательным для многих стран, которые, так же как и США, создали индустрию развлечений, руководствуясь древним римским правилом, что «плебсу достаточно хлеба и зрелищ».

О том, что гораздо разумнее и полезнее для общества создавать условия для духовного, нравственного развития граждан, никто всерьез не думает. Корпорациям приносит огромные прибыли, создаваемый ими образ жизни. Сейчас появилось ещё одно направление использования свободного времени — интернет. Виртуальная реальность, создаваемая в интернете, может стать ведущим способом поглощения свободного времени, если это новое явление не будет поставлено на службу повышения развития его пользователей. Желаемый образ жизни должен стать предметом размышлений философов, социологов, психологов и широкого обсуждения результатов их исследований, что бы постепенно проникая в общественное сознание, порождая потребности в театрах, музеях, спортивных сооружениях, библиотеках... Духовные потребности безграничны, и их удовлетворение не требует такого сокрушительного вмешательства в окружающую среду, как рост материального бытового потребления.

Сегодня вольно или невольно в российских средствах массовой информации пропагандируют американский образ жизни. И это в то время, когда американские специалисты давно и обоснованно считают его далеким не только от совершенства, но даже и от приемлемого варианта. Если бы общество незначительную часть усилий, расходуемых на достижение непродуманных целей, направляла бы на определение правильного выбора самих целей, оно от этого выиграло бы очень многое. Пока, к сожалению, этого нет. Не случайно Альберт Эйнштейн говорил: «Представляется, что для нашей экономики характерны совершенство средств и путаница целей» [29, с. 97].

Теперь перейдем к рассмотрению динамики производственного потребления.

Две серьезные причины позволяют прогнозировать существенное сокращение производственного потребления в развитых странах.

Первая – это естественное влияние предполагаемого снижения бытового материального потребления.

Вторая причина заключается в наметившемся снижении фондоемкости современного производства.

В период индустриализации темпы роста производства средств производства опережали темпы роста производства потребительских товаров. Без этого невозможно было бы замещение ручного труда машинным. Сохранение этой тенденции в постиндустриальном периоде нецелесообразно. Нет нужды, например, наращивать производство сельскохозяйственных тракторов, комбайнов, когда соответствующие операции уже полностью механизированы. Есть смысл повышать их долговечность, эргономичность, экономичность, экологичность, а количество вновь изготавливаемых в развитых странах можно даже сокращать. И так по многим видам продукции производственного потребления. Ведь если нет нужды наращивать объемы производства тракторов, комбайнов, станков, автомобилей и т. п., то нет смысла и в увеличении производства стали, продукции многих сырьевых отраслей. Общая же динамика определяется не только тем, что потребители уже насытились техникой, но и тем, что в целом ряде отраслей вообще происходит снижение фондоемкости производства. Еще 30 лет назад считалось, что НТП обязательно приводит к повышению фондовооруженности и энергонасыщенности производства, то есть на одного работника все больше и больше будет приходиться машин и расходоваться энергии. В воображении рисовались заводы-автоматы, где сотни механизмов управляются одним человеком. А сейчас появляются принципиально новые технологии, в которых используются природоподобные процессы, и оказываются ненужными гигантские сооружения и затраты энергии (биотехнологии, акватехнологии). Тем самым подтверждается выдающееся предсказание Маркса о том, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природный процесс в промышленный, и вместо того, чтобы быть главным участником производства, он становится рядом с ним.

Раньше повышение производительности живого труда обязательно обеспечивалось повышением его фондовооруженности.

По данным, приведенным в работе В.С. Мучникова и Э.Б. Голланд [30], рост производительности труда до последних десятилетий отставал от роста фондовооруженности. Так, в середине прошлого века, по их данным, производительность труда была в 6 - 7 раз выше, чем в эпоху мануфактурного производства, а фондовооруженность в 14 раз выше. К концу прошлого века эта разница уменьшилась. Рост производительности увеличился в 15 – 20 раз по сравнению с периодом мануфактур, а рост фондовооруженности в 15 раз, т. е. практически уже во второй половине XX века рост производительности труда обеспечивался не за счет увеличения массы средств производства, а за счет повышения их качества.

Переход же к использованию природоподобных процессов, принципиально новых технологий, материалов, по прогнозу названных авторов, приведет к тому, что при росте производительности труда по отношению к мануфактурному периоду до 35 – 40 раз, отношение фондовооруженности к этому базовому периоду составит 8 раз. Можно сомневаться в точности прогноза указанных авторов в смысле конкретных цифр, но тенденция, заключающаяся в снижении фондоемкости, по нашему мнению, отмечена очень правильно. Уже сейчас внедрение мехатроники, бионики приводит к

существенному снижению стоимости средств производства и снижению фондовооруженности в некоторых отраслях.

Например, для преобразования переменного тока в постоянный еще 50 лет назад использовали систему двигатель – генератор. Для преобразователя мощностью 5000 кВт устанавливали две огромные машины весом по несколько десятков тонн, строили для них специальные здания. Сейчас эту же работу выполняют несколько тиристорных преобразователей, представляющих из себя группу шкафов, не требующих специального помещения. Насколько меньше средств требуется для выполнения той же работы.

Или взять телефонную кабельную связь. Применение волоконной оптики позволило избавиться от необходимости изготавливать и укладывать гигантские кабели, на производство которых расходовалось огромное количество цветных металлов.

Внедрение спутниковой связи еще больше снижает потребность во многих дорогостоящих сооружениях. Применение композиционных материалов позволяет надеяться на уменьшение потребности в стали, а значит и на снижение стоимости основных средств, связанных с добычей и обработкой руды, производства металла.

Эти тенденции очень важно осознавать уже сейчас, а в России особенно, потому что в ближайшее время неизбежно кардинальное обновление производственного потенциала.

Мы находимся в начале очередного кондратьевского цикла и очень важно не ошибиться в выборе пропорций между различными отраслями. Самым частным компаниям сделать правильный выбор без помощи государства невозможно. Да большинство из них об этом даже не задумываются, полагая, что сегодняшняя конъюнктура рынка дает достаточные исходные данные для стратегического планирования. Это заблуждение может дорого обойтись, особенно в таких капиталоемких отраслях, как металлургия, энергетика и т. п.

Заканчивая рассмотрение тенденции в изменении производственных потребностей развитых стран, можно констатировать их предполагаемое снижение, причем уже в ближайшем будущем.

Итак, эпоха неуклонного роста материальных потребностей, по нашему убеждению, для развитых стран заканчивается, и при разумном отношении к угрозам, обусловленным ухудшающейся экологической обстановкой, должен наступить период снижения бытового и производственного потребления в этих странах. Чтобы это снижение не было непредвиденно вынужденным и не привело к социальным потрясениям, обусловленным перекосом в пропорции отраслей и связанной с ними безработицей, и потрясениям, связанным с принудительным ограничением в потреблении, уже сейчас общество должно осознать необходимость переориентации массового сознания от потребительства к умеренности.

Умеренность в потреблении должна воспитываться с детских лет; уважение к труду, вложенному во все виды благ, понимание ограниченности природных ресурсов и необходимости думать об условиях существования будущих поколений должно стать сущностью воспитания.



Философия, культура – все должно быть направлено на воспитание умеренности. Человек, расточительно расходующий блага, не должен вызывать восхищение, как это нередко имеет место сейчас, а вызывать презрение, как дурно воспитанный, некультурный, неумный человек, с которым неразумно иметь дело.

В некоторой степени в деловом мире развитых стран уже сейчас просматривается неуважение к показной роскоши богатых людей. По-настоящему богатому человеку нет нужды демонстрировать богатство.

Блестать позолотой считается допустимым для кинозвезд и прочей богемы, но не для солидных деловых людей. Даже тяга к шикарному оформлению офисов уходит в прошлое. Деловой стиль ориентирован на рациональность.

Если социальная и статусная потребности будут больше удовлетворяться через признание достоинств личности, а не окружающих ее вещей, то можно ожидать снижения потребности в них, и тогда умеренность станет внутренней сущностью большинства граждан развитых стран. В этом случае снижение потребления не будет сопровождаться неудовлетворенностью.

Предполагаемые изменения в потреблении должны привести и к изменению методологии оценки экономического развития стран. ВВП и ВВП больше не смогут играть роль главного критерия развития. Эти показатели и сейчас несовершенны, потому что они не отражают степень истощения природных ресурсов и размер ущерба, наносимого климату планеты, воздушному и водному бассейнам, плодородию почвы. Даже количество создаваемых благ они отражают очень приблизительно, так как зависимость между стоимостью товара и потребительной стоимостью не является величиной прямо пропорциональной. Особенно четко эта неоднозначная связь проявляется, когда речь идет о наукоемкой продукции, создаваемой в результате научно-технических прорывов. Новейшие персональные компьютеры, которые по своему объему памяти, быстродействию и прочим параметрам представляют гораздо более полезную вещь, чем громоздкие электронно-вычислительные машины семидесятых годов, стоят в сотни раз меньше и потому в валовом продукте отражаются как менее ценные изделия. Следовательно, изменение валового продукта далеко не всегда правильно отражает изменение массы создаваемой в стране потребительной стоимости (количества и качества благ).

Теперь представим, какой мы увидим картину развития экономики при использовании динамики ВВП как критерия развития в период уменьшения потребления. Налицо будет впечатление регресса, так как ВВП будет снижаться.

На самом деле это будет развитие экономики, поскольку страна сможет с использованием меньшего количества ресурсов и с меньшим ущербом для последующих поколений повышать качество жизни своих граждан.

Степень развития экономической системы должна характеризоваться уровнем независимости ее от окружающей среды и качеством жизни граждан страны. При этом, среди показателей качества жизни вместо уровня потребления должен выступать показатель, характеризующий уровень потребительской удовлетворенности.

Как мы уже отмечали ранее, при соответствующем влиянии на общественное сознание и установление разумных потребностей на уровне, отражающем подлинные долгосрочные интересы общества и личности, потребительская удовлетворенность может повышаться при снижении объема производимых благ. Качество благ при этом может возрастать, и это желательно.

Такое развитие экономики развитых стран, по нашему мнению, со временем станет обязательным условием обеспечения их существования.

Сегодня многие страны, в первую очередь КНР, Япония озабочены планированием своего развития к середине XXI века. Когда мы в данной работе говорим о желаемом будущем российской экономики, то имеем в виду примерно такой же временной горизонт, потому что научное обоснование потребностей, внедрение их в сознание требует времени, и переориентация производства на удовлетворение правильно выбранных целей тоже требует времени. Следовательно, работа по долгосрочному государственному планированию уже сейчас должна вестись с учетом ожидаемого изменения потребления.

При долгосрочном планировании, кроме установления ожидаемых разумных потребностей, необходимо определить целесообразные пути достижения этих целей.

### **Раздел 3. Разумный уровень интеграции России в мировую экономику.**

Суждение о необходимости углубления интеграции в мировую экономику стало настолько распространенным, что вопрос о том, а всегда ли это целесообразно для какой-то конкретной страны и насколько стоит открывать ее экономику, как-то не возникает. Все говорят о том, что международное разделение труда обеспечивает наилучшее сочетание всех видов ресурсов и потому позволяет производить продукцию с наименьшими издержками, что обеспечивает выгоду как производителю, так и потребителю. В общем случае это справедливо. Но, как известно, любая разумная мысль при ее строго логическом развитии может быть доведена до абсурда. Или, как говорит русская пословица: «Заставь дурака богу молиться, он и лоб разобьет», то есть в любом правильном деянии есть какие-то пределы, за порогом которых хорошее дело превращается во вредное.

Мы хотим доказать, что и в интеграции в мировую экономику есть такие пределы, превышение которых приносит вред, особенно для такой страны, как Россия.

В качестве одного из важных показателей уровня интеграции страны в мировую экономику предлагается рассматривать отношение стоимости экспорта к ВВП, предполагая что нормальный внешнеторговый оборот обеспечивает примерное равенство экспорта и импорта.

По статистическим данным, за 2017 год это отношение для России составляет 25,3 %, в то время как у США 8,6 %, т. е. Россия уже гораздо глубже, чем США интегрировалась в мировую экономику.

Тем не менее руководители нашей страны и многие экономисты говорят о необходимости дальнейшего повышения степени интеграции в мировую экономику.

Нам представляется такое устремление далеко не бесспорно правильным. Надо было бы сначала определить, что дает нашей стране интеграция в мировую экономику, в частности, что дает нам экспорт и импорт с точки зрения непосредственной экономической выгоды в текущем периоде и с точки зрения экономической безопасности страны.

Начнем с эффекта от экспорта в текущем периоде.

Еще со времен А. Смита известно, что выгодно продавать за рубеж те товары, затраты на создание которых внутри страны ниже, чем за ее пределами.

При этом, универсальным мерилom затрат, в соответствии с законом стоимости, выступали общественно необходимые затраты труда. В те времена мир в рассуждениях Смита, Риккардо и Маркса воспринимали как совокупность стран европейской цивилизации с их примерно одинаковыми природно-климатическими и географическими условиями и поэтому примерно одинаковыми затратами на воспроизводство рабочей силы и на создание условий для протекания производственного процесса. Китай, Индия, Южная Америка, страны Юго-Восточной Азии и России не принимались в расчет в этих рассуждениях. Их значительно отличающиеся природно-климатические и географические условия, существенно влияющие на уровень затрат на воспроизводство рабочей силы, соответственно не учитывались. Поэтому все внимание при сравнении уровня затрат сосредоточивалось только на затратах

непосредственного рабочего времени, расходуемого в самом производственном процессе. А затраты на воспроизводство рабочей силы априори принимались примерно одинаковыми. Правда, Маркс говорил о сложном и простом труде и о разных затратах на подготовку специалистов разной квалификации. Но речь не шла о разных затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах. И это понятно, потому что в рассмотрении принимались страны с примерно с одинаковыми природно-климатическими условиями, соответственно с примерно одинаковыми затратами на питание, одежду, жилище, отопление.

Сейчас мир изменился. Наступила эпоха глобальной экономики, в которой уже все страны с их совершенно несопоставимыми природно-климатическими и географическими условиями вовлечены в международный товарообмен. Теперь руководствоваться законом стоимости в прежнем его толковании, предусматривающим учет затрат рабочего времени только на непосредственное производство товара, невозможно.

При примерно одинаковой технологии производства и уровне квалификации и организации производства, обеспечивающих одинаковые затраты труда непосредственно в самом производстве, оказывается, что разный уровень затрат на воспроизводство рабочей силы и создание условий для производства играет нередко решающую роль в обеспечении конкурентоспособности продукции, создаваемой в разных странах, в зависимости от их природно-климатических и географических условий.

Это давно уже поняли транснациональные компании, которые в течение последних двадцати лет активно перемещают свое производство в теплые страны, имеющие достаточно образованное население. При таких крупных перемещениях производства из европейских стран и даже из североамериканских штатов в страны Юго-Восточной Азии, в Мексику и т. п. нередко ухудшается социально-экономическая обстановка в тех странах, из которых это производство выводится. Высококвалифицированные специалисты, ранее работавшие в этих производствах, оказываются безработными, и даже если они получают пособие по безработице, то моральное состояние их оказывается ужасным, что непременно сказывается на социальной обстановке в странах, лишившихся рабочих мест из-за того, что издержки на воспроизводство рабочей силы в других странах оказались более благоприятными.

Поэтому такая передислокация производства вызывает недовольство населения и правительств стран, лишившихся рабочих мест. Но они не в состоянии повлиять на решения транснациональных компаний, ссылающихся на законы рыночной экономики, требующие от них поиска вариантов с минимальными издержками. И никто при этом не просчитал баланс между выгодой компаний, преследующих свои узкокорпоративные интересы, и потерями общества в результате затрат на создание новых рабочих мест, оказания помощи безработным, моральными потерями людей, вынужденных после 15-20 лет безупречной работы менять специальность и образ жизни.

Поэтому кажущееся на первый взгляд бесспорно выгодным углубление международного разделения труда при более пристальном рассмотрении оказывается не всегда безупречно полезным. Об этом очень убедительно писал

в своей книге: «Революция малого бизнеса» американец Майкл Шумен: «Один из главных парадоксов современной американской жизни состоит в том, что, несмотря на огромное богатство и прогресс, мы никогда, не чувствовали себя настолько небезопасно. Миллионы американцев среднего класса воспользовались низкопроцентными кредитами и позаимствовали краткосрочную стабильность, но мы знаем, что рано или поздно ситуация потерпит крах. Толчком может стать лопнувшее дутое предприятие в сфере недвижимости, обвал доллара США, высокий уровень инфляции, подгоняемой стремительно растущими ценами на энергию, бомба, взорванная террористами, или все вместе взятое.

Причины, лежащие в основе нашего небезопасного положения, многочисленны и разнообразны, но нет сомнений в том, что главный обвиняемый – это совокупность сил, которые мы стали называть глобализация» [32, с. 39-40].

Из этой цитаты видно, что за два года до глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. Шумен предсказал вероятность краха и довольно точно указал возможные причины.

При этом он справедливо писал о том, что глобализация, основанная на утверждениях о сокращении издержек в результате международного разделения труда, не только создает неуверенность в завтрашнем дне у миллионов добросовестных, трудолюбивых граждан, но и противоречит принципам демократии. Может ли считать себя человек живущим в демократическом обществе, если где-то за тысячи километров от него группа менеджеров транснациональной компании принимает решения, от которых зависит его судьба.

Решения принимаются со ссылкой на закон стоимости, который вроде действует неотвратно в интересах всего мирового сообщества.

На самом деле, закон стоимости не является всеобщим на все времена. Это физические законы, если они правильно поняты, являются объективными, и не зависят от человеческой деятельности. Общественные законы, в том числе и закон стоимости, не являются вечными. Они применимы для конкретных условий состояния производственных отношений. Так, закон стоимости исполнял роль регулятора развития при чистом капитализме и не исполнял такой роли при социализме. При социалистической экономике роль главного регулятора развития выполнял закон планомерного пропорционального развития, а закону стоимости отводилась вспомогательная роль. И блестящие результаты социалистической экономики в СССР до середины шестидесятых годов прошлого века подтверждают правомерность такого удобного сочетания этих двух законов. Когда при проведении Косыгинской реформы закону стоимости стали отдавать неподобающую силу при общественной собственности на крупные средства производства, значение развития стало пробуксовывать, темпы роста снизились.

Это снижение темпов развития, которые в то время были не ниже, чем в других развитых странах, советские экономисты объявили застоєм и приписали это явление неэффективности социалистической экономики вообще.

В то же время социалистическая экономика КНР, от которой китайцы не отказались, продемонстрировала всему миру поразительные темпы роста. Они тоже учитывали значение закона стоимости, но решающее значение придавали закону планомерного пропорционального развития, как это было в СССР до отказа от социалистической экономики.

Почему же закон стоимости утратил роль определяющего регулятора развития

Классическое понимание роли закона стоимости в товарном производстве заключается в том, что он является регулятором распределения труда по сферам производства и стимулятором снижения трудовых затрат во всех сферах производства.

Начнём с того, сохранилась ли в неизменном виде роль закона стоимости как главного стимулятора снижения трудовых затрат во всех сферах производства, и является ли по-прежнему снижение трудовых затрат главным условием и критерием степени развития общества.

В своё время Маркс сформулировал всеобщий закон экономии рабочего времени как закон, проявляющийся при всех формациях и являющийся главным и универсальным мотиватором развития. Для того времени это было справедливое утверждение, потому что при 12-14-часовом рабочем дне в промышленности, и примерно такой же продолжительности рабочего дня в сельском хозяйстве, главным ограничителем производства благ были трудовые ресурсы. Сокращение затрат труда было целью всех инноваций в экономике и средством для роста благосостояния. Проблема ограниченности природных ресурсов в целом для человечества тогда не ощущалась даже на теоретическом уровне. Предполагалось, что научно-технический прогресс способен обеспечить любое потребное для человеческой деятельности количество природных ресурсов. Негативное воздействие человеческой деятельности на природную среду тоже не воспринималось как ограничитель развития человеческой деятельности.

Сегодня, когда во многих развитых странах продолжительность рабочей недели достигла 35-40 часов, правомерен вопрос – а надо ли дальше стремиться к экономии рабочего времени?

Во-первых, большинство учёных признают, что труд является одной из важнейших человеческих потребностей, а не только способом приобретения благ. Конечно, во времена Маркса, когда труд был тяжёлым, изнурительным и чрезмерно продолжительным, неуместно было говорить о нём как о самостоятельной потребности. Труд был не целью, а средством приобретения благ, необходимых для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Труд рассматривался в основном как проклятие, навязанное человеку. В христианской религии говорилось, что бог в наказание человеку определил его участь «в поте лица добывать хлеб свой», как возмездие за грехи. Сегодня, когда труд в большинстве случаев носит преимущественно умственный характер и, зачастую, стал творческим, а не рутинным, вполне правомерно говорить о нём как о потребности. А это значит, что наступит предел дальнейшего сокращения рабочего времени. Мы не пытаемся оценивать, является ли достигнутая уже сейчас 35-часовая неделя нижним пределом

загруженности. *Но то, что сокращение затрат рабочего времени нельзя в нынешней ситуации рассматривать как всеобщий экономический закон, нам представляется правоммерным.*

Во-вторых, увеличение свободного времени произошло столь стремительно, что человечество в своей массе оказалось не подготовленным к его разумному использованию. Маркс видел полезность сокращения затрат рабочего времени не только в том, что оно позволяло при тех же трудовых ресурсах производить больше благ, но и в увеличении свободного времени как к высшему благу, как к самоцели, как к мерилу богатства общества. Опять-таки, когда свободного времени не было вообще или его было ничтожно мало, проблема его использования не осознавалась как значимая. Казалось, что дай только свободное время и люди будут его использовать для саморазвития, удовлетворения духовных потребностей. В реальности всё оказалось иначе. Для значительного количества людей самым привлекательным оказалось использование свободного времени для развлечений. Появилась целая отрасль народного хозяйства, обеспечивающая развлечения и создающая потребность в них. Много написано о том, что массовая культура не повышает уровень нравственности, духовности, но поглощает огромное количество всех видов ресурсов. Счастливее ли, нравственнее ли становится человек от того, что он меньше работает в общественном производстве, но зато имеет больше времени на выпивку, шопинг, дискотеки, компьютерные игры? *Можно ли считать более развитым то общество, в котором больше свободного времени, если оно тратится столь бездарно, не повышая качество жизни.* Учитывая изложенное, можно утверждать, что закон экономии рабочего времени потерял свою универсальность. Это не значит, что *затраты рабочего времени на производство благ потеряли своё значение. Но, по нашему глубокому убеждению, они перестали быть главенствующим фактором, определяющим уровень развития общества.* Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, приобретающей все большее количество сторонников, то другие факторы выходят на первый план. Всё большее количество специалистов понимают, что рост потребления сегодня, в ущерб благополучию будущих поколений, не может считаться разумной экономической политикой. Да и вообще, рост потребления, даже независимо от последствий в будущем, для многих развитых стран перестал быть бесспорной целью. Уровень потребления в этих странах настолько возрос за последние десятилетия, что дальнейшее его наращивание в сфере удовлетворения материальных потребностей вряд ли целесообразно. Рост степени удовлетворения духовных потребностей, очевидно, безграничен. А бесконечное наращивание материального потребления не тождественно повышению качества жизни и поэтому не может служить мерилем уровня развитости общества.

Мерилом уровня развитости общества, по нашему мнению, должна быть степень удовлетворения разумных потребностей, т. е. таких, удовлетворение которых отвечает долгосрочным интересам граждан и общества в целом.

Мерилом уровня развития экономической системы следует считать степень её независимости от всех видов ресурсов, а не только от трудовых. Чем меньше экономика страны расходует невозобновимых природных ресурсов,

обеспечивая при этом разумно достаточный уровень потребления, и чем меньше она причиняет ущерба окружающей природной среде, тем более она развита. Если оценивать с этих позиций экономику развитых стран, то вряд ли они заслуживают эпитета «развитые». Они расходуют такое количество невозобновимых природных ресурсов и оказывают в таких масштабах пагубное воздействие на окружающую природную среду, что если бы все страны планеты сегодня стали такими же «развитыми», то всемирная катастрофа наступила бы уже сегодня.

Но если снижение затрат рабочего времени при производстве благ перестало быть определяющим фактором развития, то как закон стоимости, мотивирующий снижение этих издержек, может оставаться регулятором развития? Это означает, что экономическая эффективность, признаваемая до сих пор определяющим критерием при выборе вариантов развития, также не может считаться главным универсальным мерилom. *Экономическая эффективность, безусловно, должна оставаться важнейшим критерием при выборе вариантов, но она не может оставаться тем главным мерилom, которым признавалась, а многими и теперь признаётся.* Это между прочим на уровне установления целей развития компаний давно уже признают многие экономисты, отмечающие, что прибыль не может быть главной целью компании.

Правда, для многих российских экономистов-учёных и практиков эта, казалось бы, простая мысль до сих пор остаётся непознанной, и они продолжают утверждать, что главной целью существования компании является получение прибыли. Они отождествляют цели собственников с целями компаний. Если в малом бизнесе, в котором собственник зачастую осуществляет функции управления, такое отождествление с некоторыми допущениями правомерно, то для крупного бизнеса, в котором собственники в большинстве случаев не управляют, оно лишено смысла. Успешно работающая компания может быть таковой только в том случае, когда её главной целью является удовлетворение потребностей, а не интересов хозяев, заключающихся в повышении прибыли. Хозяева могут меняться, а компания остаётся, если она имеет потребителя и получает прибыль, достаточную для функционирования. Достаточно посмотреть уставы большинства российских акционерных обществ, чтобы увидеть, что их целью провозглашается получение прибыли.

Всё, что сказано о роли прибыли для коммерческих компаний, подтверждает нашу мысль о том, что снижение издержек, в конечном итоге затрат труда, на производство товара перестало быть единственно определяющим успех товаропроизводителя фактором. Вот почему многие сегодня говорят, что рынок недалёковиден. Сегодняшние интересы максимизации прибыли могут пойти в ущерб перспективным интересам компании. Цена перестала быть во многих случаях главным фактором конкурентоспособности, а это значит, что и закон стоимости перестал играть роль главного регулятора развития. Покупатели нередко ставят на первое место качество, послепродажное обслуживание, соглашаясь ради этого платить более высокую цену. Цена не перестала их интересовать, но перестала быть главным критерием при совершении покупки. Более того, нередко покупатели научились оценивать не только сиюминутную полезность приобретаемых товаров, но и



отдалённые по времени последствия от их потребления, в том числе социальные и экологические.

*Вообще экологический и социальный эффекты при выборе решений всё чаще становятся не менее значимыми, а иногда и более важными, чем экономический.* А это опять-таки подтверждает наше утверждение об изменении роли закона стоимости как регулятора развития.

Теперь перейдём ко второй составляющей закона стоимости, провозглашающей эквивалентность обмена на базе соизмерения затрат общественно-необходимого труда, заключённого в разных потребительных стоимостях. Во времена Риккардо и Маркса считалось, что измерителем стоимости, т. е. общественно-необходимых затрат труда является рабочее время, затрачиваемое на производство данного товара. Правда, при этом оговаривалось, что качество труда, т. е. квалификация и время, потраченное на подготовку квалифицированного работника, как-то должно учитываться. Но то, что должны учитываться существенные различия в затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах, климатических поясах, оставалось вне поля рассуждений.

Естественно, что для этого суженного до ограниченного размера мирового рынка можно было условно предполагать затраты на воспроизводство рабочей силы примерно одинаковыми и поэтому измерителем труда считать только время, затраченное на создание товара. И сейчас, при товарообмене внутри страны или региона типа Европейского сообщества при примерно одинаковых климатических условиях и близком по уровню качестве жизни, затраты рабочего времени на создание товара остаются основой эквивалентного обмена. Здесь закон стоимости проявляется примерно так же, как в те времена, когда он был признан экономической наукой.

Но на межстрановом уровне закон стоимости претерпел трансформацию.

*На сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определёнными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже невозможно.* И это хорошо усвоили на практике транснациональные компании, перемещающие своё производство в Юго-Восточную Азию.

Можно ли считать объективно равными затраты на воспроизводство рабочей силы в России и Китае? Мы не будем сейчас принимать во внимание разный уровень качества жизни, в том числе достигнутый уровень удовлетворения разумных потребностей. Возьмём для упрощения одинаковый уровень качества жизни. Совершенно ясно, что калорийность питания с учётом разницы климата в России должна быть в несколько раз выше, чем в Китае. Затраты на отопление жилища, которые во многих районах Китая близки к нулю, в России составляют значительную долю затрат на воспроизводство рабочей силы. Расходы на одежду, обувь тоже несоизмеримы, потому что самих видов одежды и обуви, с учётом сезонных изменений, в несколько раз больше, да и стоимость, допустим, зимней одежды несопоставима с летней. Всё это прекрасно описано в книге Паршева «Почему Россия не Америка» [31]. Он

приводит данные, по которым видно, что количество продуктов питания, необходимых для обеспечения нормального биологического состояния российского работника, в 3 раза превосходит среднемировой уровень. Но ведь и производство продуктов питания в России стоит значительно дороже с учётом климата. Затраты на создание рабочего места в России, по данным Паршева, примерно в 6 раз выше, чем в Китае, а текущие расходы на отопление вообще несоизмеримы. *Можно ли при этом считать эквивалентным обмен, если мерилом эквивалентности является рабочее время, измеренное в единицах времени, израсходованного на производство данного товара.* Конечно, нет. Час в России, затраченный в производстве, при том же уровне техники, технологии и организации производства, в несколько раз дороже, чем такой же час в Китае. Мы для примера взяли крайнюю ситуацию: Россия и Китай. Но если сравнить Россию и США, или даже Россию и западно-европейские страны, то подлинная стоимость часа рабочей силы, даже при одинаковом качестве жизни, тоже будет огромной. Поэтому говорить об эквивалентном товарообмене, который в соответствии с законом стоимости измеряется через соотношение затрат труда в конкретном производстве, неправомерно, когда природные условия, в которых протекает труд, существенно различны. *Надо тогда под общественно-необходимыми* затратами труда понимать всё рабочее время, *затрачиваемое и в производстве товара и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.* При этом, качество жизни работников должно быть одинаковым. Поскольку такие расчёты пока реально неосуществимы, то говорить об эквивалентности товарообмена на основе стоимости в условиях глобализации экономики представляется очень сомнительным. В настоящей работе не ставилась задача дать определение трансформированному закону стоимости при международном товарообмене или при производстве товаров с международным разделением труда. Ставилась задача показать несоответствие традиционного понимания стоимости, как усреднённой величины затрат рабочего времени, новым реалиям глобальной экономики при международном обмене.

Есть ещё одно основание для сомнений в повсеместной эквивалентности обмена. В теории стоимости предполагается, что можно определить общественно необходимые затраты труда, которые понимаются как средневзвешенная величина по отношению к затратам труда отдельных товаропроизводителей. Опять-таки, во времена Риккардо и Маркса это было совершенно логичное и правильное толкование стоимости. В то время в большинстве отраслей материального производства существовала чистая конкуренция, по крайней мере в масштабах европейского рынка, если её не было на национальном рынке. И тогда действительно стихийно складывающаяся цена, если отбросить ситуации серьёзного дисбаланса между производством и потреблением, могла быть денежным выражением усреднённых затрат множества независимых производителей. Но уже к концу девятнадцатого века картина, как известно, стала меняться – появились монополии и олигополии. Сегодня, в начале двадцать первого века, во многих жизненно важных сферах производства монополизирован и олигополизирован даже международный рынок. Есть компании или группы компаний, контролирующие международный

рынок. Один из характерных примеров такой монополизации на международном рынке приведён в книге "Паутина власти". Речь идёт о деятельности Института исследований проблем экспорта тяжёлого электрооборудования, основанного 14 крупнейшими транснациональными корпорациями, такими как «Дженерал Электрик», «Сименс», «Вестингауз», «Браун Бовери» и т. п. Официально декларируемые цели создания этого института выглядели очень благородно, но на самом деле это заговорный картель. Когда каждая фирма – учредитель института получает заказ на дорогостоящее оборудование, она извещает об этом руководство института и тот, в соответствии с установленной очередью, определяет, какой из фирм-участниц отдать заказ. Несколько фирм, входящих в такой картель, включаются в конкурс на получение заказа, но выигрывает по заранее согласованной цене та, которая намечена руководством института. Для покупателя всё выглядит вполне по-рыночному. Несколько крупнейших независимых компаний борются за его заказ, и выигрывает та, которая предложила минимальную цену. А то, что весь этот конкурс является заранее подготовленным спектаклем, и что эта минимальная цена на 30 – 40 % выше реальных издержек, знают только члены неформального картеля. Причём, авторы приводят подлинный текст внутренних инструкций по организации всей этой деятельности, включая методы организации «боевых действий» против компаний, не входящих в картель, и источники финансирования этих действий.

*Сейчас мы являемся свидетелями гигантских слияний, которые ещё больше ограничивают конкуренцию и уменьшают число независимых товаропроизводителей на мировом рынке. И как же в таких условиях могут проявиться общественно необходимые затраты?*

Кроме того, есть большая группа видов продукции, в производстве которой и не может быть большого количества производителей в силу её сложности и специфичности. Например, криогенная техника, аэрокосмическая техника и т. п. не могут производиться множеством компаний в силу небольших размеров рынка и колоссальных затрат на создание специального оборудования, технологий и формирование узкоспециализированных научно-технических коллективов. Здесь монополизм или олигополизм неизбежен. Даже в такой большой и развитой стране, как США, остался практически один производитель большегрузных гражданских самолётов «Боинг», а в Западной Европе «Аэробус». Их затраты на создание продукции приходится рассматривать как объективно необходимые. В производстве продукции производственно-технического назначения узкой номенклатуры (подшипники, редукторы и т. п.) тоже очень часто имеется на всю страну один – два производителя. И о каких стихийно складывающихся ценах тогда может идти речь? И таких товаров немало. Объективный стимул снижать издержки есть только в том случае, когда появляется товар-заменитель. Поэтому уверенность в том, что закон стоимости является стимулятором снижения затрат, может распространяться только на те сферы, в которых существует чистая конкуренция, или хотя бы монополистическая конкуренция.

Откуда же берётся убеждённость многих экономистов-неоклассиков в том, что при рыночной экономике товаропроизводители вынуждены снижать издержки? Да и большинство граждан стран с рыночной экономикой прибывают

в этом приятном заблуждении. Дело в том, что именно в сфере простых потребительских товаров действительно существует чистая конкуренция. На рынке мебели, кондитерских изделий, посуды, одежды, молочных продуктов, колбасных изделий и т. п. Действует огромное множество товаропроизводителей, и у покупателя создаётся обоснованное впечатление отчаянной конкурентной борьбы между ними, одним из способов которой является снижение цен на основе уменьшения издержек. Но это фасад рыночной экономики, за которым скрыта уверенная, согласованная ценовая политика компаний, производящих электроэнергию, энергооборудование, чёрные и цветные металлы, сельхозтехнику, оборудование для производства продуктов питания и т. п. Они вовсе не борются друг с другом, но обеспечивают себе приемлемый уровень прибыли. В приведённом нами примере с завуалированной деятельностью компаний, производящих энергооборудование, у участников этого негласного картеля не было никакой необходимости снижать издержки, что, конечно, сказывалось в дальнейшем на цене потребительских товаров, но сказывалось незаметно для рядовых граждан, университетских экономистов-неоклассиков, далёких от реальной экономики. Вполне возможно, что Самуэльсон и его последователи искренне не допускают мысли, что в базовых отраслях, определяющих цены на готовые товары, давным-давно нет никаких стихийно складывающихся в конкурентной борьбе цен, и что закон стоимости в своём чистом виде там не действует.

*Поэтому цены, несмотря на якобы жестокую конкуренцию, толкающую к снижению издержек, неуклонно растут.* Инфляцию объясняют всё более сложными и дорогими условиями добычи природных ресурсов, ростом заработной платы, необходимостью увеличивать затраты на снижение вредного влияния на окружающую среду и т. п. И каждое из этих объяснений, отдельно взятое, вполне логично. Но при этом не всегда сопоставляют объективно возрастающие во многих случаях расходы с ростом производительности труда, который вполне мог бы покрывать возрастающие издержки по названным факторам, если бы товаропроизводители были вынуждены конкурировать во всех сферах, а не только в тех, которые видны покупателю. В результате растёт неравномерность распределения доходов. Все экономисты, даже неоклассики, признают, что рынок усиливает расслоение общества и, если бы не регулирующая роль государства по перераспределению доходов внутри страны, ни о каком благополучном развитии стран с рыночной экономикой не могло быть и речи. Но после развала социалистического лагеря и массовой атаки на социализм, как на привлекательную ранее модель развития, существенно снизилось влияние национальных правительств на экономику, потому что социал-демократы потерпели поражение. Сейчас во многих странах преобладает концепция либерализации экономики, «освобождения» её от власти государства. В том, что это приведёт к дестабилизации в странах, освободивших экономику от власти государства, можно не сомневаться.

Итак, закон стоимости не может быть обоснованием неизбежной целесообразности углубления интеграции России в мировую экономику, чтобы это было ей выгодно?

Начнем с того, какие товары России выгодно экспортировать, то есть на производство каких товаров средние издержки российских производителей ниже, чем среднемировые.

На первый взгляд, ответить на этот вопрос чрезвычайно просто. Надо сопоставить себестоимость конкретного российского товара и сравнить ее со сложившейся мировой ценой.

Но это кажущаяся простота.

Дело в том, что на большинство видов ресурсов внутрироссийские цены существенно отличаются от мировых цен и, что еще важнее, от реальных затрат. Они ниже мировых цен и ниже реальных издержек. Поэтому себестоимость, исчисляемая производителем и кажущаяся ему достоверной, оказывается заниженной.

Продавая на экспорт свой товар по мировым ценам, а нередко и по ценам ниже мировых, такой товаропроизводитель убежден, что совершает выгодную сделку, если эти цены выше его себестоимости. На самом же деле такая сделка выгодна товаропроизводителю, но не выгодна России. Поясним на примере с алюминием. В советское время большинство алюминиевых заводов строилось рядом с гидроэлектростанциями, чтобы получаемая на гидроэлектростанциях электроэнергия тут же потреблялась алюминиевыми заводами. Главной составляющей в себестоимости алюминия является электроэнергия. Построенные 30-50 лет назад государственные гидроэлектростанции дают сейчас практически бесплатную электроэнергию, и потому себестоимость российского алюминия очень низка. Когда, после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю, российские алюминиевые заводы выбросили на мировой рынок миллионы тонн дешевого алюминия, то вполне, может быть, что их новые хозяева даже не понимали, что они творят. Мало того, что они обрушили цены на мировом рынке алюминия и не только сами недополучили миллиарды долларов, но и лишили таких же денег других производителей алюминия, которые вынуждены были организовываться в картель, чтобы противостоять российским алюминщикам. Наши алюминщики, продавая по невероятно низким ценам алюминий, лишили и Россию значительных экспортных поступлений. Ведь никакой заслуги производителей алюминия в том, что у них низкая себестоимость, нет. Это следствие низкой цены на электроэнергию. По существу, они на мировой рынок выбросили почти бесплатную электроэнергию гидроэлектростанций, построенных государством и принадлежащих государству. Если бы Россия продала эту электроэнергию по мировым ценам, то получила бы на этом прибыль. А так все досталось покупателям алюминия бесплатно.

Это только один из примеров того, к чему приводит незнание подлинной величины затрат на производство товаров, которые в России на большинство видов продукции материального производства значительно выше среднемировых.

Почему же они выше?

Подобный ответ на этот вопрос содержится в книгах А. Паршева «Почему Россия не Америка» [31] и С. Г. Кара-Мурзы «Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней» [27].

В настоящей работе мы попытаемся фрагментарно указать наиболее существенные факторы, обусловившие более высокие издержки в России по сравнению с другими странами, с использованием количественных данных, приведенных в названных работах.

*Главное – это климат.* Нет ни одной другой страны в мире, имеющей столь низкую среднегодовую температуру ( $-5,5^{\circ}\text{C}$ ). Для сравнения среднегодовая температура в Исландии составляет  $-1^{\circ}\text{C}$ . И если выделить из всей территории России ту, в которой среднегодовая температура составляет  $-2^{\circ}\text{C}$ , то это будет примерно 1/3 часть. Это наиболее обитаемая часть России. По оценкам специалистов, среднегодовая температура  $-2^{\circ}\text{C}$  – это нижний предел эффективной экономической деятельности. Мало того, что в нашей стране столь низкая среднегодовая температура, так еще перепад температур достигает  $70-90^{\circ}\text{C}$ .

Столь суровым климатом Россия обязана не только своему северному широтному расположению, но и отсутствию незамерзающих морей, которые смягчают климат. Гольфстрим, который отапливает Западную Европу и остатками тепла согревает Скандинавский полуостров, не доходит до России. Северный Ледовитый океан почти на всем протяжении России оказывает губительное влияние на ее климат. Ни одна другая страна в мире не живет в таких климатических условиях, и это, конечно, сказывается на уровне затрат как на капитальное строительство производственных и жилых объектов, так и на текущих расходах.

Подсчитано, что стоимость одинаковых по назначению производственных объектов в Европе обходится в 2,5-3 раза дешевле, чем в России, и в 5-6 раз дешевле в странах Юго-Восточной Азии.

В России надо закладывать фундамент в 4-5 раз более глубокий, чем в Англии, потому что глубина промерзания грунта у нас 1,7 м, в Европе же 0,3 м. Толщина стен соответственно в европейских странах 0,2 м, а у нас 0,9. Поскольку в России здания приходится рассчитывать на снеговую нагрузку толщиной 1 м, плиты перекрытия, фермы, колонны – все делается гораздо более мощным. И все это стоит больших денег.

Да еще все эти здания должны быть оснащены мощной отопительной системой, которая требует солидных капитальных затрат и, самое главное, постоянных текущих затрат на отопление. И затраты на освещение с учетом малой продолжительности светового дня тоже выше. По оценкам специалистов, расходы электроэнергии, обусловленные климатическими условиями России, достигают  $\frac{1}{4}$  энергозатрат в обычном не специфически энергоемком производстве.

И от этого никуда не денешься, какой бы совершенной ни была технология. *Среду обитания изменить невозможно.* Это мы коснулись повышенных затрат на обеспечение условий производства, обусловленных холодным климатом.

А теперь рассмотрим влияние российского климата на величину затрат на воспроизводство рабочей силы.

Оно сказывается в том, что калорийность питания работающего и членов его семьи в России должна быть выше среднемировой в три раза. Но при этом и

затраты на производство продуктов питания в России неизмеримо больше. Урожайность зерновых у нас в 3-4 раза ниже, чем в Европе. В Англии, Голландии она составляет 70-80 центнеров с гектара. Такой была разница в начале XX века. Такой же эта разница остается и сейчас. Критики колхозного сельского хозяйства, бывшие особенно популярными в конце 80-х годов XX в., связывали низкую продуктивность нашего сельского хозяйства с коллективной формой хозяйствования. Но это не соответствует действительности. Урожайность пшеницы на юге Канады, примерно соответствующем по климатическим условиям югу России, в фермерских хозяйствах соответствует урожайности в колхозах Ставрополя (20-27 центнеров с гектара). И голод обрушивался на Россию примерно каждые 11 лет, унося миллионы жизней, еще до большевиков, обвиняемых теперь в голоде 1932-1933 гг. Наоборот, после этого последнего голода государство создало запасы, которые позволили последующие страшные для сельского хозяйства систематические неурожай, обрушивающиеся с той же периодичностью, переживать без катастроф. Но неурожайные годы остались, и это не зависит от социального строя, а зависит от климата. Большинство сельскохозяйственных земель России находится в зоне рискованного земледелия. Мясомолочная продукция производится тоже с большими издержками, т. к. 8 месяцев в году скот находится на стойловом содержании, а не на свободном выпасе. Издержки на производство килограмма мяса в России несопоставимы с издержками в Техасе или Аргентине. Все это вместе взятое приводит к тому, что затраты на питание в России в несколько раз выше, чем, допустим, в Китае или Индонезии.

Но ведь еще есть потребность в зимней одежде, обуви, теплом жилище, которое стоит в несколько раз дороже, чем жилище в теплых странах. Необходимы затраты на отопление в течение 8 месяцев в году. До революции, когда цены на топливо (дрова) устанавливались без скидок, крестьянин 1/3 часть своего дохода тратил на отопление. Таких расходов не нес европейский крестьянин и, уж тем более, крестьянин в Юго-Восточной Азии.

В советское время отопление было практически бесплатным, но и сейчас, когда стоимость отопления существенно возросла, она значительно ниже той, которая была бы при мировых ценах на топливно-энергетические ресурсы.

Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе, зарплату по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России - это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз более высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, что это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов, дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение, к повышенным затратам на транспортировку из-за климата, на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров, как в большинстве случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению с другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит, не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают и считают свою себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых, и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

По подсчётам российских экономистов издержки производства конечной сопоставимой продукции, продаваемой на мировом рынке за 100 долларов, составляет (в долларах) в Великобритании 121,5; в Германии 110; в США 93; в Японии 89,5; в России 253. В новых индустриальных странах этот показатель составляет около 60 долларов. Разница в затратах настолько велика, что говорить о конкурентоспособности российской продукции материального массового производства, не являющейся уникальной по своим характеристикам, на мировом рынке представляется неразумным. Не зная методологии расчетов использованных авторам и этого, чрезвычайно интересного, исследования можно усомниться в точности полученных результатов, но в том, что разница в издержках огромная можно не сомневаться.

*По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях. Для таких товаров высокие российские производственные*



издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Но ни одна страна не может быть лидером во множестве направлений. Поэтому доля экспорта от ВВП при продаже только таких товаров может исчисляться процентами. Может быть этого и достаточно, если отказаться от импорта тех товаров, которые можно производить в России. Вместо того, чтобы в ущерб для страны продавать металл, ограничивая возможность развития собственного машиностроения, авиастроения, судостроения, следует сориентироваться на внутренний рынок и обеспечить *импортозамещение* многих товаров, ныне импортируемых. Это обеспечит рабочие места в отраслях, которые сегодня загружены на 30-40 % мощности.

Многие считают, что экспорт углеводородного топлива выгоден для России и это направление, безусловно, стоит развивать. Сегодня это так. Продавать нефть и газ выгодно, потому что цены на них совершенно несоизмеримы с затратами на их добычу, хотя затраты у нас намного выше, чем во многих странах.

Добыча барреля нефти в Кувейте обходится в 5 долларов, у нас в Западной Сибири 15 долларов. Так, что даже, если мировые цены опустятся до 25-30 долларов за баррель, все равно нефть выгодно будет экспортировать. Но может оказаться, что со временем ситуация изменится. Человечество всегда преодолевало те препятствия, которые мешали его развитию. Ограниченность запасов углеводородного топлива, являющаяся причиной вздутых цен и зависимости многих стран от небольшого количества нефтедобывающих стран, больше не устраивает мир. Началась интенсивная работа по избавлению от этой зависимости путем создания альтернативных искусственных видов топлива, уменьшения потребности в топливе и т. п. Рано или поздно эта работа приведет к тому, что цены на углеводородное топливо придут в соответствие с затратами, как и на все остальные ресурсы.

И тогда может оказаться, что наше топливо, добываемое в сложнейших климатических условиях, опять окажется дороже среднемирового и продавать его станет невыгодно.

Об этом надо бы задуматься уже сейчас, сооружая дорогостоящие нефте- и газопроводы и рассчитывая на долгосрочную выгоду от продажи нефти и газа.

***Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что безоглядное стремление к интеграции в мировую экономику нельзя считать бесспорно правильным, а для России углубление интеграции в мировую экономику тем более нельзя считать бесспорно выгодным.***

Надо бы научиться считать подлинные затраты на производство товаров, принимая стоимость ресурсов на уровне мировых цен, и на основе таких расчетов определять стратегию развития внешнеэкономической деятельности. Причем, определяя стратегию, необходимо учесть вопросы экономической безопасности, которые в настоящее время учитываются недостаточно, в том числе продовольственной безопасности.

Экономический кризис, разразившийся осенью 2008 года, должен еще раз заставить нас понять, что недальновидно строить стратегию развития, опираясь только на сложившуюся ситуацию. Уж очень неравновесна мировая

экономическая система и поэтому стоит всегда считать не только сегодняшние выгоды от участия в ней, но и вероятные потери при нарушении равновесия.

Но можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что сегодняшний уровень интеграции в мировую экономику 25,3% неоправданно высок.

Если мы обратимся к опыту других стран, то нетрудно отметить следующую закономерность -наиболее высокий уровень интеграции в мировую экономику у малых стран и у стран, обладающих недостаточными ресурсами. Такие страны, например как Швейцария, Израиль, Люксембург не в состоянии в силу своих малых размеров производить все виды продукции, в которых они нуждаются. Они вынуждены сосредотачиваться на каких-то определённых видах продукции, доводя их качество до совершенства, позволяющих конкурировать на мировом рынке. На вырученные от экспорта таких товаров деньги они закупают все им необходимые на мировом рынке товары. Уровень их интеграции в мировую экономику может быть очень высоким. Гораздо более высоким, чем у России. Но это вынужденная интеграция, делающая их экономику чрезвычайно зависимой от международной конъюнктуры.

Есть такие высокоразвитые и достаточно крупные страны как Германия, Япония, которые не обладают достаточным количеством природных ископаемых, чтобы обеспечить мощную индустрию этих стран. Чтобы иметь возможность обеспечить свою промышленность сырьём, им приходится закупать на мировом рынке. А для этого надо в достаточном количестве поставлять на экспорт конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. Это тоже вынужденная интеграция на уровне 35-45%, делающая экономику страны опасно-зависимой от конъюнктуры мирового рынка.

Таким образом, мы видим, что высокий уровень интеграции в мировую экономику является вынужденным для тех стран, которые вынуждены жертвовать своим экономическим суверенитетом ради выживания. России, большой по размеру и наделенной богатыми природными ресурсами стране, нет необходимости в углублении вовлечения в мировую экономику. Она самодостаточна, а экспорт большей части традиционных товаров ей невыгоден из-за высоких внутренних издержек, обусловленных природно-климатическими условиями.

Мало этого, оказывается, что большой экспорт не нужен России ещё и потому, что он влечет за собой ещё и значительный импорт, который противопоказан любой развитой большой стране, стремящейся к обеспечению безопасности. Одной из важных причин развала российской промышленности в послереформенный период явилась небывалая до того возможность приобретения продукции по импорту. Экспортная ориентация российской экономики обеспечила поступление сотен миллиардов долларов, которые оказалось возможным тратить на те товары, которые ранее приобретались у отечественных производителей. Поскольку по качеству большинство видов гражданской продукции уступало зарубежным аналогам, то российские покупатели предпочли импорт. По логике реформаторов, это вторжение на внутренний рынок иностранных поставщиков должно было бы побудить

отечественных производителей повышать качество своей продукции. Но для такого преобразования требуется время, а его-то российская промышленность не получила. Предприятия оказались одномоментно без заказов и стали разоряться. Выпуск отечественной продукции, в первую очередь, машиностроительной, снизился в разы, а иногда в десятки раз, достигнув такого уровня, который не обеспечивал суверенитет большой страны. Помощь отечественным производителям пришла неожиданно из-за рубежа, в виде санкций, введенных Западом против России, которые были объявлены в связи с событиями на Украине. Россия вынуждена была заняться импортозамещением, и тем самым, оказывать помощь своим товаропроизводителям. Импортозамещение благотворно сказалось на оборонном комплексе, сельском хозяйстве и ряде отраслей промышленности. К сожалению ряд руководителей экономического блока Правительства до сих пор рассматривают импортозамещение как временный маневр, обусловленный западными санкциями. Они не понимают, что недопустимо большой импорт препятствует восстановлению отечественной промышленности, жизненно необходимой большой, развитой суверенной стране.

Почему и когда импорт достиг таких масштабов, что он стал представлять угрозу для развития промышленности России? Все началось с приходом к управлению страной Н. С. Хрущева, который не верил в способности соотечественников создавать высококачественную продукцию и рабски преклонялся перед Западом.

Можно, конечно, согласиться с тем, что в послевоенный период были допущены некоторые переключёты в борьбе с преклонением перед Западом, но в целом стремление показать, что советская наука и промышленность способны самостоятельно решить самые сложные технические проблемы на достойном уровне, было абсолютно справедливым и оправданным. Развитие нашего оборонного комплекса, обеспечившего без всякого заимствования с гораздо меньшими затратами паритет в области вооружений, является тому подтверждением. Но в период борьбы с «культом личности» стали опровергать все идеи дохрущевского периода, в том числе была отброшена идея о борьбе с преклонением перед Западом. На словах, воспевая достижения советской науки и техники, на деле начали культивировать приобретение в развитых капиталистических странах многих видов оборудования и другой продукции производственно-технического назначения, которая могла бы быть изготовлена в СССР, заведомо предполагая, что они сделают все лучше. Это была серьезная стратегическая ошибка. С одной стороны, такой подход требовал наращивания экспорта, чтобы были средства на приобретение импортной техники. С другой стороны, этот подход лишил стимула к развитию отечественных производителей подобной техники. Автору, много лет работавшему в промышленности, приходилось сталкиваться с подобными ситуациями непосредственно. Огромные заказы на сотни миллионов долларов отдавались за границу, когда они могли бы быть успешно выполнены у нас. Например, в СССР был ряд заводов, изготавливающих отличное оборудование для черной металлургии: Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения. И еще

в начале 60-ых годов никому в голову не пришло бы заказывать такое оборудование в Германии, а уж тем более в Австрии или Италии. Во-первых, наши машиностроители не уступали по качеству технических решений. Во-вторых, денег не было, чтобы приобретать за валюту то, что можно было сделать у себя.

К концу 60-х годов, когда мы начали широко экспортировать нефть и газ, осваивая богатейшие месторождения Западной Сибири, и появилась валюта, вдруг оказалось, что наши машиностроители недостаточно хороши, а вот лучше бы купить за рубежом.

Вот тут-то и начало проявляться то самое, восстановившееся при Хрущеве, преклонение перед Европой, да и что греха таить, желание некоторых потенциальных заказчиков поучаствовать в заграникомандировках, переговорах. Лишенные заказов на крупные проекты великолепные конструкторские коллективы собственных машиностроительных заводов начали постепенно деградировать, и действительно стало снижаться качество разработок, которое ранее было очень высоким. В качестве изготовления мы, конечно, всегда уступали немцам. Но вместо того, чтобы заставить своих машиностроителей подтянуться в области исполнения, от них стали вообще отказываться, не жалея свалившегося богатства в виде валюты, получаемой за распродажу национальных богатств. Спрашивается, почему же в области гораздо более технически сложной, такой, как оборонная промышленность, страна обходилась без импорта, а в гораздо более простой, такой, как металлургическое машиностроение, нашего научно-технического потенциала, оказалось, видите ли, недостаточно. Ответ прост. Заказчики - военные требовали вооружения, превосходящего возможности потенциального противника. А такое вооружение можно сделать только самим. Купить его не у кого. Значит надо создавать самим. Альтернативы не было. А в области гражданской техники появилась альтернатива. И привычное преклонение перед европейским качеством подсказало выбор. Как только оказалось возможным доказывать правительству, что для успешного развития отрасли, предприятия нужна валюта, сразу появились серьезнейшие обоснования. Стала, стремительно расти потребность в импорте. А затем появилась нужда все больше и больше распродавать национальные богатства. Наша Северная страна, для которой наличие топлива и электроэнергии - это условие существования, пошла на ускорение их распродажи.

После реформирования российской экономики наращивание импорта приняло невиданные ранее темпы.

Теперь импорт превратился уже из тормоза технического развития многих отраслей гражданской продукции, в одну из причин полного развала этих отраслей. Почти полностью оказались без потребителей легкая промышленность, сельхозмашиностроение, станкостроение, турбиностроение, радиоэлектронная промышленность, судостроение и многие другие отрасли. Потребители промышленного рынка, получив возможность приобретать импортное оборудование, материалы, без колебаний предпочли зарубежных производителей. Иногда причиной этого было действительно имевшее место превосходство качества импортной продукции. Но нередко причиной таких

предпочтений становилось то самое, сложившееся за послевоенные (начиная с хрущевского периода) преклонение перед заграничной продукцией. На потребительском рынке, особенно в сфере продуктов питания, эта очарованность импортом достаточно быстро пошла на убыль. Сейчас отечественные покупатели отдают предпочтение многим российским продуктам, хотя качество последних в силу ряда причин, о которых мы скажем позднее, стремительно падает.

Но на промышленном рынке положение по-прежнему ужасающее. Это хорошо видно из табл. 1, в которой приведены объемы производства важнейших видов продукции за 1987-2013 гг.

Таблица 1

Объемы производства важнейших видов продукции в России за 1987-2013 гг.

Наименование видов продукции	Единицы измерения	Годы					
		1987	1992	2000	2007	2010	2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Электроэнергия	млрд кВтч	1006	1008	878	1015	1037	1051
Нефть	млн т	570	399	324	491	505	523
Уголь	млн т	420	337	258	315	317	347
Сталь	млн т	-	67	59,2	72,4	66,3	68,8
Природный газ	млрд м3	-	641	584	651	642	669

1	2	3	4	5	6	7	8
Тракторы	тыс. шт	250	200	12	13,5	-	7,6
Металлорежущие станки	тыс. шт	90	53,4	8,9	5	2	2,9
Комбайны зерноуборочные	тыс. шт	42	42,2	5,2	7,2	4,3	6
Экскаваторы	тыс. шт	27	15,4	3,4	5,1	2,1	1,8
Бульдозеры	тыс. шт	19	12,2	3	3,3	0,94	1,2
Грузовые автомобили	тыс. шт	680	583	184	286	153	209
Турбины	тыс. шт	14,8	8,3	2,1	6,1	-	0,1
Кузнечнопрессовые машины	тыс. шт	4,3	16,5	1,2	2,6	1,9	1,83
Электромашин круп.	тыс. шт	21	14,9	4,1	5,2	2,3	2,3
Электродвигатели переменного тока	тыс. шт	-	-	598	898	228	241
Легковые автомобили	тыс. шт	-	963	1022	1290	1209	1916
Троллейбусы	тыс. шт	2500	1685	498	644	397	517
Цемент	млн т	85	61,7	32,4	54,7	50,4	61,5
Пиломатериалы	млн м3	82	53,4	20	23,2	19	20,6
Ткацкие станки	тыс. шт	1800	1187	95	60	3	43
Зерно	млн т	108	106,9	65,5	81,8	61	92,4
Мясо	млн т	10	8,3	4,4	5,6	7,1	8,5
Картофель	млн т	39	38,3	34	30,8	21,1	30,2
Молоко	млн т	53	47,2	-	32,2	31,9	30,7
Яйцо	млрд шт	50	42,9	34,1	37,8	40,5	41,3
Рыба и рыбопродукты	млн т	8,3	5,3	3,8	-	3,72	3,7
Сахар-песок	тыс. т	-	3923	6076	6099	5023	4443
Масло животное	тыс. т	-	762	267	274	207	222
Комбикорма	млн т	38	27,4	8	12,2	16,6	21,7
Алкогольные напитки	млн д.л	-	76,3	74,4	111	103	103

**Примечание: данные взяты в ежегодных статистических сборниках**

Из этой таблицы не трудно заметить, что значительного спада по сравнению с советским периодом нет только в экспортно ориентированных отраслях. За последний год социалистической экономики в таблице принят 1987 год, а не 1991 год, как обычно принято, потому что развал начался в 1988 году, после принятия ряда законов, о чем автор писал в своей работе «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России» [1]. Эти законы (о государственном предприятии, о собственности) формально не означали отказ от социалистической экономики, но де факто означали ее развал. Де юре социалистическая экономика перестала существовать в 1992 году после ее уничтожения де факто в 1987 году. Мы об этом говорим здесь потому, что все статистические сопоставления обычно проводятся либо с 1992, либо с 2000 годом.

Так из табл. 1 видно, что все отрасли призванные насыщать, в первую очередь, внутренний рынок, деградировали. Производство тракторов уменьшилось в 20 раз, станков в 30 раз, экскаваторов в 15 раз, грузовых автомобилей в 3,3 раза и т. д. Конечно, для такого краха отечественной промышленности было несколько причин, но предпочтение отечественными покупателями импортной техники одно из важнейших. Преодолеть это предпочтение можно только одним способом - сделать нашу технику, более приспособленной к российским условиям. Чтобы покупатель увидел, что ему выгоднее покупать отечественные станки, трактора, автомобили, комбайны потому, что они лучше работают в российских условиях, которые существенно отличаются от европейских. Для этого надо создать новый подход к определению совокупности будущих свойств товара. Не копировать западные образцы, но брать из них все лучшее, что может быть использовано для применения в российских условиях, и на этой основе создавать продукцию, качество которой будет для этих условий превосходящим качество импортной продукции. Следует сузить круг притязаний от конкурентоспособности на мировом рынке до конкурентоспособности на внутреннем рынке. Таким путем можно обеспечить импортозамещение и создать условия для возрождения российской промышленности, без которого невозможно существования крупного суверенного государства.

Итак, импортозамещение это не временный маневр, а стратегическое направление российской экономики, позволяющее отказаться от неоправданной экспортной ориентации и, соответственно, от глубокой интеграции в мировую экономику. Речь, безусловно, не идет о самоизоляции. Какой-то уровень экспорта и импорта всегда необходим. Даже такая самодостаточная страна как США имеет уровень интеграции 8,6%. Это проценты, а не десятки процентов, как в России.

Мы не беремся прогнозировать, каким именно должен быть уровень интеграции в будущем российской экономики, но то, что тенденция должна заключаться в его существенном снижении, представляется бесспорным.

#### **Раздел 4. Приоритет качества любых товаров.**

Для того, чтобы экономика России была более независимой от внешней среды, качество её продукции должно быть конкурентноспособным на внутреннем рынке. Российский потребитель должен отдавать предпочтение российским товарам из-за их лучшей приспособленности к своеобразным российским условиям. Нет нужды стремиться к обеспечению превосходства в качестве на мировом рынке. Это неправильная задача, к решению которой призывают руководители государства, желая обеспечить возможность экспорта нашей продукции. В предыдущем разделе мы показали, что экспорт невыгоден по большинству видов продукции массового производства, и не нужен, потому что вслед за экспортом идет импорт, угнетающий собственное производство. По показателям назначения российская продукция должна быть не хуже зарубежной, чтобы российские покупатели без всяких патерналистских мер хотели приобретать её наряду с зарубежной. Но есть целый ряд показателей качества, по которым российская продукция может и должна оказываться лучше приспособленной к местным условиям. Во-первых, это повышенная безотказность. В западных странах, с их густонаселенностью, для устранения отказов существует огромная сеть сервисных центров. Если, допустим, произошла какая-то поломка в автомобиле, то для её устранения можно позвонить в ближайшую (расположенную на расстоянии нескольких километров) авторемонтную мастерскую и в кратчайший срок получить техническую помощь. В России такая же по сложности устранения причин отказа поломка может превратиться в целое событие. В России, особенно в её малонаселенной части, составляющей большую часть территории страны, расстояние между сервисными центрами может составлять сотни километров. При той же безотказности, которая вполне приемлема для густонаселенных стран, в России устранение отказа приводит к чрезвычайно тяжелым по потере времени последствиям. Следует заметить, что на сегодня безотказность импортной техники превышает безотказность отечественной. Поэтому стоит непростая задача, не ограничиваясь достижениями мирового уровня, превзойти его.

Автомобили приведены только в качестве примера. То же самое влияние малозаселенности российских территорий на требования безотказности касается сельскохозяйственных машин. Неполомки в работе комбайна, устранение которых требует нескольких часов, в густонаселенных и оснащённых хорошими дорогами районах европейских стран, в российских условиях может привести к потере десятков часов. А если это случится во время уборки урожая, то экономические потери могут быть внушительными. На первый взгляд может показаться несбыточным желание превзойти конкурентов в том направлении, в котором они значительно опережают наших машиностроителей. На самом деле это не так. Высочайший уровень качества нашей оборонной продукции является подтверждением возможности российских производителей. Если в производстве гражданской продукции будет задействована та великолепная система управления качеством, которая десятилетиями используется в производстве оборонной продукции, то эту нелегкую задачу можно решить.

Многие считают, что высокое качество оборонной техники обусловлено неизмеримо большими затратами на создание по сравнению с гражданской. Но это не так. Стоимость материалов, из которых изготавливается оборонная продукция, и заработная плата работающих не играет решающей роли. Дело в качестве проектных решений и высоком качестве изготовления, которые определяются системой управления качеством, о которых мы скажем позднее.

Во-вторых, это более высокая проходимость транспортных средств, которой должна обладать российская техника по сравнению с мировым уровнем.

Наша страна в силу природно-климатических условий с огромными пространствами не может располагать такой же сетью высококачественных дорог, какими располагают европейские страны.

Внимание к этим показателям для российского рынка объяснимо в связи с несоизмеримо более протяженными маршрутами по сравнению с густонаселенными странами. Причем, эти маршруты могут включать перевалки со складированием грузов. В результате, количество погрузок и разгрузок может многократно увеличиваться, и затраты на их осуществление расти. Вопросы транспортабельности должны учитываться при проектировании изделия. Если при проектировании изделия пять перечисленных направлений повышения качества могут стать залогом конкурентоспособности на внутреннем рынке, то при одном условии - безупречном качестве изготовления – таком, каким оно является при изготовлении оборонной продукции. Качество изготовления гражданской продукции было слабым местом российской промышленности. Таковым оно остается и сейчас. Все годы советской власти обеспечению высокого качества продукции уделялось огромное внимание на всех форумах, съездах партии, но это были пламенные призывы. На деле же весь хозяйственный механизм был направлен на повышение количества и, зачастую, в ущерб качеству. План устанавливался в количественных показателях и поощрение предприятия происходило при превышении плана в количественных показателях, натуральных или стоимостных. Так же оценивались структурные подразделения и отдельные работники. Последним нормы выработки устанавливались в натуральном выражении. И все формы поощрения были поставлены в зависимость от количества. Причем, нередко случалось, что выполнение норм выработки молчаливо предполагало нарушение технологии. Это было всем известно, но об этом не говорилось. Руководители предприятий во всем винили планы, выполнение которых заставляло их пренебрегать качеством. Но вот рухнула плановая система, и предприятия оказались в большинстве не загружены. Однако, по-прежнему, на этих незагруженных предприятиях весь хозяйственный механизм построен на количественных показателях. Вопреки здравому смыслу заработная плата работников остается сдельной, хотя на зарубежных предприятиях она уже десятки лет стала повременной. Тщательное соблюдение технологий и скрупулёзный контроль качества изделий – вот в чем залог высокого качества изготовления продукции оборонного назначения. Известна история возникновения традиций жёсткого соблюдения этих условий. После окончания Великой Отечественной войны И.В. Сталину стало известно о часто



случающихся событиях гибели самолетов из-за низкого качества изготовления, заключавшемся в нарушении технологии и неудовлетворительном контроле качества. Виновниками были признаны наркомы авиастроения и авиации, при попустительстве которых допускались эти безобразия. Несмотря на высокие чины и прошлые заслуги, оба наркома были осуждены. Информация о суровой каре высокопоставленных деятелей стала основой изменения отношения к нарушениям в области технологии и контроля качества. К сожалению, это изменение отношения не коснулось гражданской продукции.

Самым сложным в обеспечении качества является контроль за соблюдением технологии, потому что он, зачастую, не поддаётся наблюдению, и нарушение не всегда проявляется при контроле параметров изделия. Например, при сборке самолетов, о которой мы упоминали, крепление отдельных элементов осуществлялось при помощи шурупов, которые должны были заворачиваться на полную глубину. Как потом выяснилось, некоторые шурупы не вворачивались, а забивались и потом при вибрации в полете крепление нарушалось. Можно ли было это нарушение технологии выявить при самом добросовестном контроле? Нет. Можно ли было проконтролировать внешним наблюдением процесс сборки? Тоже нет. Значит необходимо создать такую систему, при которой сам сборщик не допускал бы мысли о возможности нарушении технологии либо в силу сознательности, либо под угрозой уголовной ответственности. Сталинская система использовала оба варианта. Потом это вошло, как говорится, «в плоть и кровь» исполнителей, и репрессивные меры практически не использовались. Автору, занимавшемуся вопросами управления качеством, в своё время рассказывал вновь назначенный начальник ОТК «Уралмашзавода», до нового назначения руководивший оружейным производством на этом же заводе, о том, что при ознакомлении с производством гражданской продукции он был потрясён царившем там вольным отношением к соблюдению технологий. Казалось бы, и в оружейном производстве, и в гражданском работали одинаковые советские люди с примерно одинаковой зарплатой при схожей квалификации. Но в первом случае нарушение технологий было «табу», а во втором – обычным явлением. И это было на «Уралмаше», по праву считавшемся одним из лучших предприятий страны.

Известные всему миру японские методы управления качеством тоже посвящены тому, чтобы сделать тщательное соблюдение технологий внутренним побуждением исполнителя. Идеологи этих методов утверждают, что исполнитель всегда лучше знает как хорошо сделать работу. Надо сделать так, чтобы он хотел этого. В Японии разработана целая система управления качеством, описанная во множестве работ и применяемая во многих странах, целью которой является внутренняя мотивация.

В нашей стране тоже предпринимались попытки внедрения японских систем управления качеством, хотя можно было бы позаимствовать для гражданского производства свою собственную систему применявшуюся в оборонной промышленности.

Реформирование экономики, имевшее одной из целей повышение качества, привело, наоборот, к снижению.

В декабре 2002 г. законом «О техническом регулировании» в качестве принципа стандартизации было сформулировано положение о добровольности применения стандартов. В статье 12 этого закона сказано: «стандарт – документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг».

Ключевое слово здесь «добровольное», ибо в течение многих десятилетий государственные стандарты были обязательными в нашей стране, вплоть до уголовной ответственности за их несоблюдение. Когда в СССР в 20-х гг. XX века появилась обязательная стандартизация, во многих западных странах это расценили как недопустимое вмешательство государства в экономическую деятельность, которое будет тормозить развитие технического прогресса. Но уже через 20–30 лет в США, а потом и в других странах стали появляться обязательные государственные стандарты в областях, обеспечивающих охрану здоровья, безопасность, в том числе и экологическую. Почему же проповедники недопустимости вмешательства государства в экономику были вынуждены уступить? Ведь для них тезис о возможности порождения основательных помех экономическому развитию фиксированием на какое-то время требований к качеству продукции не потерял своей актуальности. Казалось бы, чего лучше предоставить изготовителю и потребителю в каждый момент времени, в соответствии со сложившимся уровнем развития и особенностями конкретных условий потребления у данного потребителя, самостоятельно договариваться о качестве товара, как это делалось ранее.

Однако, экономическая ситуация изменилась таким образом, что изготовитель и потребитель, будучи формально, как и прежде, равноправными партнерами, перестали быть равными по возможности пользоваться этими правами.

Изготовитель всегда больше знает о продукции, чем потребитель, потому что именно он наделяет продукцию новыми свойствами, которые зачастую еще не известны потребителю. Раньше, до НТР, когда серьезные изменения в качестве продукции происходили эпизодически (раз в 25–30 лет), потребитель постепенно приобретал опыт в использовании новой продукции и был в состоянии со временем обсудить с изготовителями набор требований, которые его устраивают. Но с приходом НТР ассортимент товаров и скорость появления новых их видов существенно увеличились, сменяемость продукции резко ускорилась и усилилась дифференциация видов продукции. Потребитель зачастую не успевает приобрести опыт в использовании новой продукции и поэтому не в состоянии самостоятельно оценить предлагаемую ему изготовителем совокупность свойств. Кроме того, понятие «качество» стало гораздо более сложным и многогранным в понимании и описании и для изготовителя. Развитие НТР позволило открыть гораздо больше свойств, о которых раньше не знали и не умели количественно их оценивать. Стало производиться много новых материалов, ранее не существовавших. Появились новые потребности и способы их удовлетворения. Теперь уже не только потребитель, но и изготовитель зачастую оказывается недостаточно

осведомленным, чтобы самостоятельно изучить и описать рекомендуемую совокупность свойств нового товара без привлечения крупных национальных институтов, обладающих необходимой для этого компетенцией, оборудованием, методиками. Даже крупнейшие корпорации со своими научно-исследовательскими центрами нередко оказываются бессильными в определении влияния на человека и окружающую среду свойств каких-то новых видов продукции. Ученые корпорации могут быть прекрасными специалистами по созданию изделий, но недостаточно компетентными в той сфере знаний, которая посвящена изучению воздействия на психику людей этих новых видов продукции, на продолжительность и качество их жизни. Например, если речь идет об аудиотехнике, до сих пор у ученых нет четко сформировавшегося мнения о влиянии громкости, частоты звука и использования самих наушников, мобильных телефонов на работу головного мозга. И таких примеров, когда для определения требуемой совокупности свойств продукции необходимо привлечение специалистов разных областей знаний, немало. Такие комплексные исследования по силам только государственным многопрофильным институтам. Вот почему в США, несмотря на их преклонение перед могуществом частной собственности и нежелание вмешивать государство в свободные рыночные отношения, с приходом НТР были вынуждены признать неизбежность создания обязательных к применению государственных стандартов в области безопасности для здоровья (в первую очередь детского), взрыво- и пожаробезопасности и т. п. Еще одно направление влияния государства на определение требуемой совокупности свойств – это военные стандарты. Армия США является крупнейшим покупателем огромного количества разнообразной продукции. Располагая мощной научной базой, военные специалисты разработали стандарты по многим видам продукции, и изготовители вынуждены их неукоснительно соблюдать. Эти стандарты касаются не только военной продукции, но и продуктов питания, обмундирования, тканей, обуви, бытовой электроники и т.п. Зная о том, как высокопрофессионально разработаны американские военные стандарты, и другие заказчики невоенной продукции стали добровольно пользоваться военными стандартами. Так, государство, не навязывая своей воли частным компаниям, стало распространять свое влияние на качество во многих видах продукции, даже не связанных с государственной безопасностью. Потребители невоенной продукции имеют право сами определять требуемую им совокупность свойств, но знают, что они не в состоянии сделать это так квалифицированно, как это делают разработчики армейских стандартов. Поэтому они с готовностью добровольно используют армейские стандарты. Очень похожая ситуация в Европе со стандартами НАТО.

Однако далеко не вся поставляемая на рынки продукция проходит столь тщательный контроль. Дело в том, что в последние десятилетия многие рынки стали олигопольными или монопольными. И нередко складывается такая ситуация, когда потребителя не полностью устраивает качество предлагаемой ему продукции, но у него нет выбора, потому что другого изготовителя просто не существует. Потребитель имеет право отказаться от приобретения не полностью устраивающей его продукции, но лишен такой возможности, потому

что никто другой не в состоянии удовлетворить его потребности. Эта ситуация описана в ряде работ.

Вот причины, которые обусловили все более широкое применение государственных стандартов во всем мире, несмотря на то, что тезис о неизбежном торможении развития при фиксации какой-то совокупности свойств на определенное время остался соответствующим действительности.

Но не только положения государственных стандартов о качестве продукции защищали интересы потребителей. Так, в США, а потом и европейских странах, с середины 50-х гг. XX в. развернулось движение консюмеризма.

Союзы потребителей стали создавать на свои средства журналы, в которых публиковались заключения о качестве товаров определенных компаний, основанные на результатах исследований независимых экспертов, нанятых теми же союзами. В качестве экспертов могли выступать специалисты, независимые лаборатории, производящие всесторонние исследования качества продукции. Никакие средства продвижения не в состоянии были восстановить доброе имя компании, о которой союз потребителей высказывал негативное мнение. Чтобы как-то упорядочить действия союзов потребителей в США, там были вынуждены принять специальный закон и в 1962 г. учредить при Президенте США Дж. Кеннеди специальный Консультационный совет по делам потребителей, преобразованный в 1971 г. в Управление по делам потребителей.

Оценка качества продукции независимыми организациями, родившаяся как результат деятельности союзов потребителей, со временем стала обязательной процедурой – сертификацией, заказываемой и оплачиваемой теперь самими изготовителями. Не сертифицированная продукция на рынке не котируется.

В нашей стране единственным защитником интересов потребителей была система государственных стандартов, соблюдение которых контролировали органы Госстандарта. Безусловно, как и любая система, она имела недостатки.

Во-первых, не допускались никакие отклонения от требуемых стандартов, даже если изготовитель и потребитель были на них согласны. Это иногда приводило к ненужным потерям. Например, имел место случай, когда одно предприятие поставляло другому каустическую соду, в стандарте которой были ограничения по влажности. Предприятие-потребитель разводило соду в воде и поэтому незначительное превышение влажности в соде не создавало для него помех, и оно спокойно могло брать соду повышенной влажности. Но обе стороны, изготовитель и потребитель, не имели права согласовывать отступление от ГОСТа. Законодатели боялись дать им такое право, потому что опасались в условиях всеобщего дефицита вынужденных уступок со стороны потребителей. Правда, в последние годы советской экономики были допущены некоторые послабления относительно диспозитивности свойств с применением соответствующих ценовых скидок или надбавок. Но это хорошее решение не успело как следует прижиться, ибо началась кардинальная реформа социалистической экономики, закончившаяся ее развалом.

Во-вторых, стандарты пересматривались редко, сохраняясь иногда без изменений по 20–25 лет, превращаясь со временем в тормоз развития. И этот

недостаток в последние годы советской экономики начал устраняться в связи с установлением предельного срока обновления стандартов. Их полагалось менять не реже, чем раз в 5 лет. Это был разумный срок, позволявший не тормозить развитие. Более того, было принято очень мудрое решение о создании опережающих стандартов, то есть стандартов на перспективу, которые должны были через 5 лет сменить вводимые в настоящий момент стандарт. Внедрение опережающих стандартов могло бы способствовать ускорению развития. Но эта продуктивная идея не успела реализоваться по той же причине, что и разрешение диспозитивности свойств, – социалистическая экономическая система перестала существовать. Началось безвременье, когда стало не до стандартов. Реформаторы возлагали надежды на конкуренцию, которая сама по себе чудесным способом должна обеспечить повышение качества. Но оно стало стремительно ухудшаться.

Среди множества причин ухудшения качества российских товаров к наиболее значимым следует отнести:

1. Непонимание новыми хозяевами важности повышения качества для успешного существования их предприятий. Службы, занятые поддержанием уровня качества, повсеместно сокращались в численности, и это ослабляло их влияние на положение дел. Государственный контроль за соблюдением стандартов ослабился, и поэтому многие собственники посчитали возможным сократить те подразделения, которые на предприятиях отвечали за соблюдение стандартов.

2. Имея возможность в новых условиях переключить все виды стимулирования работников с количества на качество, руководители компаний этого не сделали. На предприятиях, мощности которых использовались на 30–40 %, по-прежнему продолжают платить за количество.

3. Стало широко распространяться суждение о том, что существующий производственно-технический потенциал не обеспечивает возможность производства высококачественной продукции и без серьезных инвестиций невозможно обеспечить создание конкурентоспособной продукции. Этими ожиданиями, неведомо откуда должных появиться инвестиций, оправдывалось отсутствие активных действий по повышению качества, которые могли бы и без инвестиций принести пользу немедленно.

4. Широкое внедрение импорта, которое, по мнению реформаторов, должно было вызвать у отечественных товаропроизводителей стремление повышать качество своей продукции, чтобы выстоять в конкурентной борьбе, такой реакции у них не вызвало. Многие из них сдались без боя, объясняя свою пассивность отсутствием инвестиций, без которых якобы невозможно обеспечить должный уровень качества.

5. Пересмотром номинально продолжавших действовать государственных стандартов должным образом перестали заниматься, и многие из них основательно устарели.

Такой была ситуация накануне появления закона «О техническом регулировании» в декабре 2002 г. Закон был принят без широкого обсуждения и потому имел целый ряд существенных недостатков. Вместо того чтобы устранить те недостатки государственного участия в управлении качеством, о

которых было сказано выше, он, по сути дела, устранил само участие государства, переложив проблемы на самих партнеров – изготовителей и потребителей. Руководствовались авторы закона, судя по всему, общей идеей о нежелательности вмешательства государства в экономику. Автор еще 15 лет назад выступал с критикой этого закона в статье «Обеспечивает ли принцип добровольного применения стандартов защиту интересов потребителей» [33], высказывая в ней опасения возможного дальнейшего снижения качества. Эти опасения были вызваны тем, что закон освобождал изготовителя от обязательного соблюдения требований к качеству продукции, характеризовавших свойства, не связанные с вопросами безопасности и экологичности. Авторы закона, по-видимому, считали, что раз эти свойства не связаны с общественно опасными последствиями, то они вполне могут быть отданы на откуп изготовителям и потребителям – партнерам по сделке. Освобожденные от государственного бюрократического воздействия, эти партнеры будут достаточно быстро и конкретно для их условий пересматривать нормативную документацию на поставленную продукцию. Но автор статьи [33] высказывал опасения, что потребитель, освободившись от государственной опеки, окажется не способным самостоятельно оценивать предложенную ему изготовителем совокупность свойств. Этот закон предоставил ему право решать, но не мог вооружить способностью это сделать. Что же показала практика применения закона «О техническом регулировании» за прошедшие 18 лет с момента его принятия?

К сожалению, произошло дальнейшее снижение качества. Начнем с продукции производственно-технического назначения. Металлы, машины, станки, химические изделия. Надежда на отраслевые регламенты не оправдалась. По-прежнему во многих случаях пользуются ГОСТами, ОСТАми, которые утратили обязательный характер, но не запрещены к применению. Происходит это потому, что разработка нормативных документов требует высокой квалификации, продуманной процедуры, как об этом было сказано выше. Отдельные крупные компании-изготовители и даже ассоциации изготовителей во многих случаях оказались не способными к созданию регламентов, которые должны были бы компенсировать отказ от обязательной стандартизации. Потребители тоже оказались неспособными к этой деятельности. Сравнительно недавно Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев выразил озабоченность недостаточно эффективной деятельностью по разработке регламентов и предложил внимательно присмотреться к этой проблеме. Те, добровольно используемые ГОСТы, которые продолжают применять в сфере промышленности, производящей продукцию производственно-технического назначения, продолжают устаревать. О какой конкуренции с импортными товарами может идти при этом речь? Импортозамещение, которое с учетом последних изменений во внешне-политической и внешнеэкономической обстановках становится одним из очень важных направлений деятельности российской экономики, невозможно обеспечить без серьезного изменения уровня качества продукции. В рыночной экономике невозможно заставить потребителя приобретать отечественную продукцию, менее качественную, чем поставленную по импорту. Разговоры о

необходимости переориентации производителей на внутренний рынок окажутся бесплодными, если качество отечественной продукции будет по-прежнему отставать от импортного.

С продукцией потребительского назначения дело обстоит еще хуже. Если при продаже продукции производственно-технического назначения при определении уровня качества изготовителю все-таки противостоят в качестве потребителя крупные компании, имеющие свои собственные технические службы, способные хоть как-то оценивать предлагаемый товар, то на потребительском рынке конечными покупателями являются физические лица, не имеющие возможности компетентно оценивать качество предлагаемого им товара. У нас нет тех мощных союзов потребителей, способных на основе экспертных оценок формировать мнение о качестве товара и доводить это мнение до рядовых покупателей, как в странах с развитой рыночной экономикой. Созданные по приказу сверху потребительские союзы не занимаются этим. В лучшем случае они могут выступить консультантами при возникновении спорных ситуаций, если к ним обращаются граждане по конкретному поводу. Роспотребнадзор может проверить качество товара на соответствие тем требованиям, которые изложены в технических условиях, задекларированных производителем. Но сами нормативно-технические документы изготовителя не подвергаются анализу, если только вопрос не касается безопасности и экологичности. Когда-то, в пору обязательных стандартов, молоко не могло иметь жирность ниже определенного уровня. Жидкость с меньшим уровнем жирности просто не могла называться молоком. А сейчас, если в технических условиях изготовителя на молоко будет указана жирность 1,5 %, то никто не вправе запретить продавать такой товар. В шоколаде может быть любое количество твердых жиров, если они указаны в рецептуре, и никто не может воспрепятствовать его продаже. В мясных консервах может содержаться достаточно большое количество хрящей, жидкости и т.п. Конечно, покупатель, покупающий такое молоко, шоколад и консервы, постарается больше не приобретать именно этот товар. Но первую покупку он уже совершил и уже не имеет возможности предъявить претензии изготовителю. Недовольство такими фирменными техническими условиями приняло такой масштаб, что многие изготовители добровольно стали применять ГОСТы, поскольку покупатель, увидев давно забытое слово ГОСТ, преисполняется надеждой, что он получит товар приличного качества. Слово ГОСТ стало брендом для многих товаров. Но, как и с продукцией производственно-технического назначения, беда в том, что используются государственные стандарты, не пересматривавшиеся десятилетиями. Покупатель готов покупать продукцию с указанием, что она соответствует этим стандартам, не обращая внимания, да зачастую и не понимая, что они устарели, потому что в его глазах это хоть какая-то надежда на получение качественной продукции. Однако покупатель не догадывается, что под маркой ГОСТа может скрываться продукция не соответствующего качества, потому что система контроля со стороны государства за соблюдением требований стандартов разрушена. При этом, СМИ непрерывно просвещают граждан о том, как изготовители нарушают все требования технологий и используют ненадлежащее сырье. В общем, качество отечественной

потребительской продукции вызывает у потребителя все меньшее доверие, что создает дополнительные трудности для импортозамещения.

В сложившейся ситуации представляется целесообразным вернуться к закону «О техническом регулировании» и внести в него некоторые изменения, основанные на признании необходимости определенного участия государства в экономической деятельности. Изменения, по нашему мнению, должны содержать:

1. Расширение круга обязательных к применению национальных стандартов, включая туда, кроме стандартов, связанных с безопасностью и экологичностью, также и другие, определяющие иные свойства, важные для многих потребителей. Например, содержание вредных примесей в металлах, или допустимое изменение размеров ткани после стирки, или минимально возможное содержание мяса в колбасе, чтобы она могла называться таковой, и т.п. Практика показала, что надежда на разработку регламентов частными участниками рынка, которые, по замыслу авторов закона, должны были принять на себя решение этой задачи, не оправдалась. Образовалась зона безответственности, в пределах которой потребитель не защищен. Надежда на конкуренцию, которая должна была бы заставить изготовителей заботиться об интересах потребителей, также оказалась несостоятельной.

2. Чтобы расширение круга обязательных стандартов не лишало возможностей партнеров по договору поставки учитывать какие-то конкретные особенности в отношении некоторых свойств, предусмотреть диспозитивность их с согласия обеих сторон. Это как раз то, очень полезное нововведение, которое было принято в советской экономике в последние годы ее существования, но не успело найти широкого применения.

3. Возможность применения опережающих стандартов. Дело в том, что нередко складывается ситуация, когда уже известны способы повышения показателей определенных свойств, которые будут полезны потребителю, но не все изготовители подготовлены к обеспечению этих показателей. Не готовы потому, что необходимые для такого повышения качества изменения технологий и оборудования требуют инвестиций и времени. Обычно разработчики стандартов вынуждены ограничиваться теми значениями показателей, которые достигнуты подавляющим большинством изготовителей. Такие стандарты фиксируют сложившийся уровень качества и никак не нацеливают на его повышение. Очень часто бывает так, что повышение значений показателей качества у одного изготовителя не может принести пользы, если все связанные в единую цепь кооперации по созданию конечного продукта не подготовлены к использованию в своем производстве продукции повышенного качества. Например, в советское время были разработаны материалы, из которых можно было изготовить резцы для больших скоростей резания, но не было высокооборотных станков, на которых эти резцы могли бы быть использованы. Достижение производителей резцов оказалось невостребованным, и они вынуждены были отказаться от их производства. Несколько позже появились высокооборотные станки, но к тому времени было прекращено производство резцов, рассчитанных на высокие скорости резания, и достоинство высокооборотных станков оказалось не реализованным. Так, повышение



качества в смежных областях, не согласованное по времени, не принесло ожидаемого и возможного эффекта. Опережающие стандарты позволяют избежать такой несогласованности. Допустим, устанавливая какую-то норму, вводимую с 01.01.2021 года, одновременно указывают, какой будет эта норма с 01.01.2026 года. У всех участников процесса появляются время на достижение этой будущей нормы и уверенность, что продукция повышенного качества будет востребована. Такая стандартизация будет способствовать ускорению повышения качества.

4. Воссоздание возможности силами Росстандарта разработки обязательных национальных стандартов, которые, в силу недостаточной компетентности, оказались не в состоянии в виде регламентов создать отраслевые ассоциации частных изготовителей. Мы уже отмечали выше, что для разработки таких документов зачастую требуется участие специалистов разного профиля, которых нет у изготовителей, и нередко они даже не договариваются о необходимости их привлечения. У Росстандарта есть огромный опыт в этих вопросах и отработанная методология разработки таких документов. Необходимо в возможно короткие сроки переработать ГОСТы, которыми добровольно пользуются многие изготовители, но которые сами давно уже устарели, в новые национальные стандарты. Требуется также организовать службу государственного надзора за соблюдением этих стандартов, в первую очередь, касающихся потребительского рынка. Только так можно создать у граждан доверие к продукции отечественных производителей, которое особенно необходимо для импортозамещения.

Без импортозамещения описываемое возможное будущее российской экономики не состоится.

## Раздел 5 Жилищное строительство

Удовлетворение потребности в жилье является базовым для сферы материального производства в такой северной стране как Россия. Во Франции клошары могут и зимой спать под мостами, а в Индии беднота спит вдоль тротуаров на голой земле круглый год. Это не комфортно, но возможно. В России существовать зимой без тёплого жилища физически невозможно. От холода человек умрет в России быстрее, чем от голода или от отсутствия питья. Но есть ещё одна особенность удовлетворения потребности в жилье. Оно должно быть долговременного пользования – служить на протяжении многих десятилетий, или столетий. В нашей стране жилищный вопрос в городах не был решён в течение десятилетий. Особенно он обострился в период коллективизации и индустриализации, когда десятки миллионов сельских жителей были вынуждены переселиться в города, количество которых росло быстрее строительства жилья. Великая Отечественная война, сопровождавшаяся разрушением жилого фонда на оккупированных территориях, также резко ухудшила положение с жильём. Только начиная с шестидесятых годов появились объективные условия для кардинального решения вопросов жилья. Но этому помешала ошибка руководства страны в управлении экономикой отдававшего предпочтение наращиванию объемов промышленного производства удовлетворению жизненно важной потребности в жилье. За тридцать лет постсоветского развития России кардинального изменения в строительстве жилья тоже не произошло. В результате по данным РОССТАТ на 2015 год обеспеченность жителей России составила всего 23,9 кв.м. В то время как в США она составляет 70 кв.м. , а в европейских странах, таких как Швеция, Великобритания, Франция, Финляндия около 40 кв.м. Эти данные позаимствованы из статьи академика МААО доктора экономических наук А.П. Третьякова «Жилищно-строительная политика и развитие сельских территорий» [34].

Есть такое понятие – коэффициент доступности жилья. Это отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры площадью 54 кв.м. к среднегодовому совокупному доходу семьи, состоящей из трёх человек. По мнению международных экспертов принято считать, что жильё доступно при достижении этого коэффициента значения до трёх лет, не очень доступно при значении три – четыре года, и приобретение жилья осложнено при значении четыре – пять лет. В России этот коэффициент за 2015 год составил 6,1 года. При его значении свыше пяти - жильё считается недоступным. В результате, очевидно, что обеспеченность жильём в России значительно ниже, чем в других развитых странах, и доступность его крайне неудовлетворительна. Это суждение подтверждается тем фактом, что в Указе Президента РФ от 07.05.2018г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 г.» среди национальных проектов обозначен национальный проект «Жильё и городская среда», среди ключевых целей которого указано обеспечение доступным жильём со средним достатком. Не подвергая сомнению целесообразность этого нацпроекта приходится отметить некоторые недостатки в формулировке задач по обеспечению жильём.

Во-первых, не указаны социально-медицинские нормы обеспечения жильём на одного человека для России. Фраза обеспечение доступным жильём семей со средним достатком не отвечает на этот вопрос. Сегодня на одного жителя России, как было указано ранее, приходится 23,9 кв.м. жилой площади а в США 70 кв.м. надо ли нам стремиться догнать США по обеспеченности жильём? Ведь это означало бы увеличение жилого фонда в три раза. Или может быть достаточно достигнуть европейского уровня. Очевидно, что ни европейские ни американские не могут быть мерилom при постановке задач обеспечения жильём в нашей стране. Необходимо иметь научно обоснованные нормы, которые будут приемлимыми и через двадцать-тридцать лет. В своё время, при Н.С. Хрущёве, проектанты в своих проектах малогабаритных квартир закладывали срок их эксплуатации 25 лет. Но прошло уже 60 лет, а эти дома продолжают эксплуатировать, и их обитатели пренебрежительно называют «хрущёбками». Мы сейчас не будем останавливаться на том, правильное ли было решение принятое в то время о предпочтении, отданному количеству квартир за счет их качества. Но сегодня, поставив перед собой задачу кардинального решения жилищной проблемы, необходимо иметь прогнозное значение того, какой площадью должен обладать каждый россиянин, чтобы он считал себя удовлетворённым и через двадцать-тридцать лет, независимо от уровня доходов. Жилище - это такая потребительная стоимость, которая не может меняться постепенно. Его нельзя постепенно улучшать, увеличивая площадь, высоту. Уже сегодня, строя дома, необходимо знать на десятки лет вперед, будут ли они удовлетворять разумные потребности в сороковых-пятидесятых годах двадцать первого века. Будут ли считать тогда разумным тратить огромные средства на отопление жилища площадью 70 кв.м. на человека, в российском климате, который требует в зимнее время гораздо больших затрат на отопление, чем в Европе, и тем более в США. Было время когда американские дорогие, мощные легковые автомобили пользовались спросом потому, что они были свидетельством богатства их обладателей. Но изменились обстоятельства, и даже богатые американцы перешли на экономичные модели, следуя за японскими и европейскими автомобилестроителями. Но жилище не автомобиль. Его нельзя через пять – десять лет поменять на более соответствующую современным требованиям модель. Это главная особенность потребности в жилье. И ее надо удовлетворять сразу на десятилетия, а возможно на столетия вперед. Ведь благополучно существуют многоэтажные и малоэтажные дома, построенные в конце девятнадцатого – начале двадцатого века, и даже в советский дохрущёвский период.

Определяя разумные потребности в жилье прежде всего нужно иметь достаточно обоснованные прогнозы состава семей. Будут ли это семьи из четырёх – пяти человек, или из трёх-четырёх человек. Какими будут санитарные нормы? В семидесятых годах прошлого века по поручению Правительства СССР Медицинской Академии наук было дано задание разработать санитарные нормы жилья. Оказалось, что минимально допустимые нормы, предложенные медиками были настолько выше сложившихся на то время норм проживания – 9 кв.м. жилой площади, что от предложений медиков отказались. Сейчас, говоря о медицинских соображениях, необходимо, конечно, ориентироваться не на

минимально допустимые, а на оптимальные значения жилой площади. Чтобы от жилой площади перейти к полезной необходимо спрогнозировать состав и размеры вспомогательных помещений (кухня, ванна, коридор, туалет). Это большая, но вполне выполнимая работа, необходимая для избежания огромных затрат в будущем, если жилище через несколько десятилетий окажется неудовлетворяющим разумные потребности

Во-вторых одновременно с определением разумных норм полезной площади необходимо знать принципы будущего градостроительства, в том числе высотности, размеров городов и материалов, применяемых в домостроении.

В настоящее время в России преобладающим является высотное домостроение, в то время как в США преобладающим является малоэтажное домостроение. 92% всех вводимых домов в США малоэтажные. Это двух-трёх этажные дома с отсутствием лифтов и мусоропроводов. Рассчитанные на одну-две семьи. У них как правило, есть приусадебный участок площадью, превышающей в несколько раз площадь застройки. Какой же вариант градостроительства более приемлем для России? Высотное домостроение предопределяет в будущем большие текущие издержки на электроэнергию в связи с необходимостью поднимать на сорок-сто метров все энергоносители (тепло, воду, газ), работу лифтов, мусоропроводов. Оно же предполагает скученность городов с соответствующим загрязнением воздуха. Высотные дома менее сейсмоустойчивы. При высотном домостроении велики потери площади на придомовые автостоянки. В условиях густонаселенных стран, высотные дома появились как ответ на высокую стоимость земли из-за ограниченности площади городов. Но в России, с её изобилием земли, что за причина строить высотные дома? Даже в США, где высотное домостроение зародилось, как свидетельствуют приведённые цифры – от него отказываются. Люди все больше проявляют нежелание жить в муравейнике и желают жить в индивидуальных домах на одну-две семьи с приусадебным участком. Людям не нравится подвергаться опасности оказаться с неработающим лифтом, если они проживают на двадцатом или тридцатом этаже. Даже если риск такого события невелик. Спрашивается – какие прелести ожидают квартиросъемщика высоких этажей?

Поэтому представляется совершенно противоестественной тенденция уничтожения двух-трехэтажных домов в России с возведением на их месте высотных домов. При недостатке жилья в стране и в тех самых городах, где уничтожаются малоэтажные застройки, такая градостроительная политика не объяснима. Увеличению доли малоэтажной застройки в развитых странах способствует, кроме вышеназванных причин, еще и общая тенденция децентрализации производства, широко практикуемая крупными корпорациями. Дело в том, что развитие современных средств информации позволяет избавляться от необходимости располагать производство на одной площадке. Координация действий различных структурных подразделений компании может происходить в режиме онлайн, на расстоянии. Удаленность какого-то производственного участка, зачастую превращающегося в самостоятельную коммерческую организацию, не мешает слаженности работы. Зато появляется возможность размещать этих поставщиков узлов, деталей, материалов в

небольших поселениях, где меньше проблем с экологией, дешевле земля, и ниже заработная плата. Такие компании, как Роллс-Ройс, Тойота имеют тысячи таких поставщиков, полностью привязанных к головной компании. Тенденция децентрализации производства хорошо komponуется со стремлением работников к проживанию в малых городах, поближе к природе и к снижению стрессов, поджигающих их в больших городах.

Для проживания в малых городах малоэтажное домостроение подходит гораздо лучше, чем высотные сооружения. Особенно удачным такое решение было бы для России. Но такое решение должно содержаться в градостроительной политике страны. Японцы, например, учитывая стремление корпораций к децентрализации, разработали программу создания малых городов, закладывая в свои государственные планы мероприятия по инфраструктурному обеспечению этих новых поселений.

В-третьих перейдем к вопросу о материалах, применяемых в домостроении. В ранее упоминавшейся статье А.П. Третьякова по этому поводу сказано : «В основе жилищностроительной политики современной России, как в городской, так и в сельской местности, лежит кирпичное, железобетонное, многоэтажное, многоквартирное строительство жилья застройщиками – частными юридическими лицами, за счёт привлечения частных инвестиций. И индивидуальное, малоэтажное строительство населением за счет собственных средств и кредитных организаций. В жилищном фонде России по материалу стен доминируют каменные и кирпичные дома – 40,2% от общей площади жилого фонда. На панельные дома приходится 25,2% , доля деревянных домов составляет 20,1%. В динамике доля каменных, кирпичных, блочных и монолитных домов растёт, а деревянных ежегодно снижается. За период с 2001 по 2014 г. доля площади жилых домов, имеющих деревянные стены снизилась на 12%» [36]. Далее А.П. Третьяков отмечает, что: «Государство за последние годы практически отстранилось от строительства жилья. Так, за период с 2000 по 2014 г. удельный вес ввода в действие жилых домов государственных и муниципальных организаций уменьшился почти в четыре раза, и составил в 2014г. 5,5% в общем объёме введённого жилья (2000г. – 20,5%). Однако, в рыночных условиях хозяйствования государство должно выполнять свою функцию регулятора и формировать жилищную строительную политику в стране. В России деревянное домостроение практически не ведётся. В 2015 году оно составило 9,7%»[36]. И это в то время, как во многих странах мира активно ведётся деревянное малоэтажное строительство. Например, в США древесина активно используется в качестве основного конструктивного материала при постройке 95% новых домов, в Канаде-83%, в Швеции-78%. И даже в Японии 43% и в Финляндии 90%. В Евросоюзе реализуется программа –«Деревянная Европа», в соответствии с которой в 2020 году доля деревянных домов в общем объёме малоэтажного строительства составит более 80%.

Что же заставило жителей Европы и США изменить своему пристрастию к каменному домостроению? Когда-то, когда города были чрезвычайно скученными, в Европе камню отдавали предпочтение в интересах пожаробезопасности. В России, из-за дороговизны камня, строили деревянные дома, расплачиваясь за это частыми пожарами. Каменные дома могли позволить

себе только богатые люди. «От трудов праведных не наживешь палат каменных» - гласит русская пословица, подразумевающая под каменными палатами богатство, нажитое нечестным путём. Сейчас с экономикой всё поменялось, стоимость строительства и эксплуатации одного квадратного метра площади жилого деревянного дома (эконом класса) почти в два раза меньше аналогичного кирпичного, но дело не только в том, что деревянные дома дешевле. Они оказываются более комфортны для проживания. Во-первых, деревянные дома гораздо более проницаемые для воздуха, чем каменные. Это способствует воздухообмену жилых помещений с наружной окружающей средой без применения приточно-вытяжной вентиляции. В них легче дышать. Во-вторых, дерево имеет меньшую теплопроводность, чем камень (бетон, кирпич). Поэтому в них теплее зимой, и не так жарко летом. Когда главный недостаток деревянных домов – пожароопасность имел решающее значение при выборе строительных материалов, то достоинства деревянных домов отступали на второй план. Но сегодня, когда противопожарные средства достигли значительного совершенства, решающее значение приобрели именно те достоинства, о которых мы упомянули. Меньшая теплопроводность стен не только обеспечивает комфортность проживания, но и снижает затраты на отопление зимой. Для России это обстоятельство имеет особое значение, учитывая особенно длительный период отопления и низкие температуры.

В-третьих, деревянные стены значительно менее звукопроницаемы, что тоже является важным достоинством. Люди хотят, чтобы в своем доме они были изолированы, по возможности, от всякого воздействия внешней среды. Чтобы их дом действительно был «их крепостью». Чтобы звуки с улицы, или от шумных соседей не мешали их покою.

В национальном проекте «Жильё и городская среда» из Указа Президента РФ ничего из этих стратегически важных вопросов не обозначено. Не указано, какими по размеру должно быть жилище, чтобы оно удовлетворяло потребности проживающих в нем граждан и через 30-50 лет, какой должна быть этажность строительства, применяемые материалы. Ответы на эти вопросы должны быть известны уже сейчас, чтобы соответствующим образом развивать индустрию стройматериалов, строительной техники, способствовать созданию малых городов. Индивидуальное малоэтажное деревянное домостроение должно стать магистральным направлением решения жилищной проблемы в России, как наиболее подходящее для ее климата и прекрасно обеспеченное лесными ресурсами. Причем, решение, настроенное на далёкую перспективу.

В заключение рассуждений о жилищном строительстве следует высказать предположение, что если бы уже сегодня часть ресурсов, выделяемых в России на добычу углеводородов для экспорта, создания трубопроводов для их транспортировки направить на строительство малоэтажного деревянного жилья, то страна от этого значительно выиграла бы. Россия северная страна, и для её стабильного существования топливные невосполняемые ресурсы гораздо более необходимы, чем для стран с теплым климатом, которых сейчас она снабжает. Сохранив эти ресурсы она выиграет. Зато создание долгосрочно используемого комфортного жилья повысит уровень богатства национальной экономики.

Снижение же объема экспорта до уровня, обеспечивающего требуемый объем импорта, будет только на пользу отечественной промышленности.

## **Раздел 6. Здравоохранение**

В недавнем выступлении Президент РФ В.В. Путин справедливо заявил, что здоровье и безопасность народа - это высший приоритет социального государства. Но если мы посмотрим на цифры, характеризующие распределение средств бюджета по направлению расходования, то оказывается, что на здравоохранение в России направляется только 7% от ВВП, и в рейтинге стран по уровню расходов на здравоохранение Россия занимает 91 место. Да и по продолжительности жизни Россия занимает 116 место среди стран мира. Причем, доля расходов в консолидированном бюджете систематически снижается с 12,7% в 2006 году до 8,7% в 2017 году. Таким образом, цифры не соответствуют правильным утверждениям В.В. Путина.

О приоритете здравоохранения в экономической деятельности государства можно говорить, если затраты на здравоохранение соответствуют требуемому уровню. Но для этого надо, в первую очередь, определить величину уровня затрат на обеспечение качества здравоохранения, его доступности для граждан России при условии бесплатности.

Начнем с платности или бесплатности медицинского обслуживания. До известного реформирования экономики в нашей стране было бесплатное медицинское обслуживание. После перехода на капиталистическую модель развития появилась платная медицина, а бесплатная осталась для тех, у кого нет денег для платных медицинских услуг. При этом в сознание общественности стали внедряться примитивные пошлые понятия, что «бесплатный сыр бывает только в мышеловке», и что соответственно, бесплатные медицинские услуги не могут быть качественными. Между тем специалисты – медики – не разделяют эту точку зрения. Когда в начале девяностых годов в нашей стране решался вопрос о будущем российской медицины, компетентная группа американских медиков, хорошо знавших по собственному опыту достоинства и недостатки платной медицины заявила, что качество лечения в платных медицинских учреждениях ниже, потому что квалификация частных врачей и уровень оснащения современным медицинским оборудованием тоже, как правило, ниже. Почему так? Потому что региональные и муниципальные учреждения крупнее частных, в них сосредотачивается большое количество врачей, между которыми существует профессиональное общение, и соответственно, повышается их квалификация. В частных медицинских учреждениях значительно выше уровень комфорта, но не качество лечения. Богатые американцы в случае серьезных заболеваний зачастую едут в бедную Кубу, что бы получить там лечение более высокого качества, несмотря на меньший уровень комфорта. Вообще, по утверждениям названных специалистов частные врачи больше озабочены оплатой за лечение, чем его качеством и поэтому там так дороги медицинские услуги.

Двадцатипятилетний опыт развития платного медицинского обслуживания подтвердил самые мрачные прогнозы американских специалистов. Бесплатная медицина начала постепенно деградировать, потому что экономическое руководство страны систематически снижало её финансирование, о чем свидетельствуют выше приведённые показатели. Заработная плата медицинского персонала снизилась до непристойного уровня. В медицинских учреждениях появился дефицит врачей. Записаться на приём к врачу оказывается



невозможным. Записывают, особенно к узким специалистам, за две недели вперед. Если кого-то не устраивают такие сроки, то рекомендуют обращаться в платные медицинские учреждения. Поэтому рост платных медицинских услуг объясняется не их более высоким качеством, а временной доступностью. Относительно качества платной медицины и затрат на неё американские специалисты тоже оказались правы в своих предсказаниях. Между прочим, пандемия коронавируса высветила слабые стороны здравоохранения развитых стран – его неспособность эффективно противостоять массовым заболеваниям. Таково мнение Всемирной Организации Здравоохранения. Бесплатная медицина оказалась не готовой оказывать массовую помощь, и уж тем более проводить профилактические мероприятия. Зато китайская медицина, в основном бесплатно, столкнувшись с эпидемией коронавируса, смогла преодолеть нарастающий поток заболеваний, и добиться его спада благодаря энергичным мерам по профилактике распространения заражённости. Хваленая, самая дорогая в мире платная американская медицина не смогла добиться таких впечатляющих результатов.

России, если она возьмёт на вооружение тезис В.В. Путина о приоритетности вопроса здравоохранения, по отношению ко всем вопросам благосостояния общества, следует отказаться от предпочтения, оказываемого платной медицине. Государственное финансирование здравоохранения должно в разы увеличиться. Не экономисты должны определять долю бюджета, расходуемого на здравоохранение, а медики. Они должны определять уровень затрат, обеспечивающих приоритет здоровья и безопасности народа, а экономисты должны изыскивать способы удовлетворения требуемых расходов. Этот подход должен быть аналогичным с подходом определения доли бюджета, расходуемого на оборону. Расходы на оборону в последние годы стали определять не на основании расчетов экономистов, как это делали все годы после развала СССР, и довели тем самым армию до недееспособного состояния. Во втором десятилетии двадцать первого века армия стала определять, сколько средств необходимо для обороноспособности, а экономические власти были вынуждены выполнять эти требования. И никакого необузданного роста расходов на оборону не произошло, на что неоднократно указывал В.В. Путин в своих выступлениях, отвечая на упрёки оппозиции в развязывании гонки вооружения. Осуществляются все те затраты, которые необходимы для обеспечения суверенитета страны, но их размер контролируется. Тот же принцип разумной достаточности должен осуществляться в определении расходов на здравоохранение. Социальное государство обязано обеспечивать каждому гражданину бесплатные медицинские услуги в объёме, необходимом для его здоровья.

Теперь перейдем к качеству медицинских услуг. В медицине существует несколько существенно различающихся направлений. Первое, хорошо нам известное, направление заключается в аналитическом расчленении всех причин недугов по составляющим человеческого организма, и соответственно глубоко изучается кардиология, неврология, урология, офтальмология и множество других специализированных направлений. Узкие специалисты, в совершенствовании знающие свои подотрасли в медицине, находят решения

предотвращающие, или излечивающие недуги в своей сфере, и зачастую не очень хорошо понимают, как их рецепты сказываются на состоянии организма в целом. Лекарственные препараты, созданные специально для лечения печени могут оказывать отрицательное влияние на другие органы называемое побочным эффектом. Вся западная фармацевтика (таблеточная) построена по этому принципу. Но есть и другие направления в медицине – китайская, индусская, тибетская, филиппинская, которые рассматривают не только отдельные органы, но и человека в целом. И лечение каждому пациенту назначается индивидуально, и лекарства изготавливаются по индивидуальным рецептам. Эта восточная медицина, которой пользуется большая часть человечества, пока совершенно недостаточно изучена в нашей стране, хотя ее практическая полезность подтверждается примером миллиардов пациентов во всем мире. Причем, по всей вероятности, использование методологий восточной медицины, рассматривающей человека как единое целое, а не совокупность органов, может оказаться и значительно менее затратным. Главное, конечно, не в этом, важно то, что такой метод может повысить качество здоровья.

В национальном проекте «Здравоохранение» со сроком исполнения до 2024 года, к сожалению, ничего не говорится об изучении возможности применения методов восточной медицины в России. Перейдем к доступности здравоохранения.

Доступность здравоохранения мы рассмотрим в трех её ипостасях – территориальную, временную и финансовую.

Начнём с территориальной. Под флагом, так называемой оптимизации, произошло резкое сокращение количества больниц, поликлиник и фельдшерских пунктов в сельской местности, малых поселениях. Предполагается, что сосредоточение средств, выделенных для здравоохранения, в меньшем количестве лечебных заведений позволит повысить оснащённость их новейшим оборудованием и укомплектовать высококвалифицированными кадрами.

Открывая очередной перинотальный центр в каком-то крупном городе, министр здравоохранения показывает президенту РФ, каким современным, на уровне мировых стандартов, оборудованием он оснащен. А вот какова доступность этого центра для сотен тысяч рожениц, речь не идет. Раньше, когда в стране были десятки тысяч роддомов, расположенных на удалении, позволяющим будущим матерям систематически посещать их для наблюдения во время беременности и рожать детей поблизости от места жительства, проблемы территориальной доступности не существовало. Сегодня, когда демографическая проблема объявлена национальным приоритетом, министерство здравоохранения позакрывало роддома в сельской местности и малых посёлках, исходя из экономических соображений.

Имеет место масса случаев, когда женщины рожают детей в поездах дальнего следования, потому что другим способом добраться до ближайшего роддома нет возможности. Видимо, инициаторы оптимизации расположения роддомов (наверное, опять американские советники) не приняли во внимание расстояние между населенными пунктами в России, дорожную сеть и климат, делающие труднодоступным попадание молодых матерей в роддома.

Мы привели в качестве примера положение дел с роженицами, как особо противоречащие целевому ориентиру на улучшение здравоохранения.

На самом деле, территориальная удаленность потенциальных пациентов от учреждений здравоохранения касается всех видов медицинских услуг. Надежды на своевременную доставку нуждающихся в неотложных медицинской помощи службой скорой помощи также безосновательны, как и надежда на школьные автобусы в образовании. Причины те же – неудовлетворительное состояние сельских дорог, заносы зимой и некачественный сервис автотранспорта. Многочисленные программы по закупке машин скорой помощи не решили проблему. Кроме того, скорая помощь ведь рассчитана только на экстраординарные ситуации. Если человек ощущает недомогание без резко выраженных симптомов, «скорая помощь» высылаться не будет. Он должен добираться сам, затрачивая силы, время и деньги. Можно ли при таких условиях надеяться, что граждане будут способны обращаться в медучреждения в целях профилактики, в необходимости которой так часто и справедливо убеждает нас медицинская общественность.

Ликвидация школ и больниц с поликлиниками, наносит сокрушительный удар по сохранению сельскохозяйственного населения и малых поселений.

Теперь перейдём к временной доступности.

Даже в крупных городах на приём к специалистам (хирургам, невропатологам, отоларингологам и т. д.) приходится записываться за две недели. А в не очень крупных городах период между желанием обратиться к специалисту и попаданием к нему ещё больше. А ведь, опять-таки, медики правильно говорят о необходимости своевременного установления диагноза. С помощью интернета избавились от очередей в регистратуру для записи на приём. Это хорошо, но современные средства записи не приближают сроков оказания помощи. Получается так, что попасть к врачу нужной специализации бесплатно можно, но время может быть упущено. Поэтому люди, испытывающие недомогание и не склонные ждать и терпеть, вынуждены обращаться в платные медицинские учреждения. Получается, что формально бесплатное обслуживание существует, но для многих оно недоступно по времени. Объясняется эта недоступность нехваткой специалистов, помещений, оборудования.

В экономико-медицинских регламентах не указывается максимально допустимое время ожидания пациентами до момента попадания их на осмотр к врачам-специалистам, зато указано максимально допустимое время осмотра у специалиста. Если врач столкнулся с труднораспознаваемыми проявлениями болезни и превысил время пребывания у него пациента, то он попадает в положение нарушающего регламент. Опять мы сталкиваемся с преобладанием экономических соображений над медицинскими показаниями. Похожая ситуация имеет место с регламентами о времени пребывания пациентов в бесплатных больницах на стационарном содержании. Даже в царской России таких регламентов не существовало, не говоря уже о советских медучреждениях.

Теперь следует перейти к вопросу финансовой доступности здравоохранения.

Медицинская помощь, в соответствии со статьёй 41 Конституции РФ, бесплатная за счет бюджетных средств, страховых взносов. А если этих средств не хватает, то она становится платной, следовательно, недоступной для тех, у кого финансовых средств нет. Медики, особенно западные, хорошо знающие, что такое платная медицина, утверждают, что пренебрежение бесплатной государственной медициной ведет к регрессу в медицине. Квалификация специалистов в платных учреждениях, как правило, ниже, потому что там не бывает крупных медицинских коллективов. Комфорт в платных учреждениях неизменно выше, а качество лечения далеко не всегда.

В нашем здравоохранении существует перечень заболеваний и методов лечения, осуществляемых бесплатно, в соответствии с которым большинство граждан должны лечиться за счёт бюджета и страховых взносов. На самом деле, этот перечень составляется не на медицинских требованиях, а на возможностях бюджета. В стране, которая позволяет утекать десяткам миллиардов долларов за рубеж, нет средств для бесплатного лечения болезней стоимостью несколько десятков или сотен тысяч рублей.

О несчастных детях, подверженных смертельно опасным заболеваниям, на лечение которых государство не в состоянии выделять средства, систематически рассказывает телевидение, призывая граждан России участвовать в благотворительности. Народ в России отзывчивый и помощь оказывает, но на это уходит время. Неужели социальное государство не считает своей обязанностью лечить этих детей бесплатно? Можно еще понять обращение к благотворительности, когда лечение стоит миллионы рублей. Но когда речь идёт о 150-200 тысяч рублей, то должны быть какие-то специальные фонды у Министерства здравоохранения, чтобы немедленно и бесплатно лечить нуждающихся.

Теперь перейдём к качеству лечения. Оно зависит от квалификации врачей, современности оборудования, комфортности условий и качества питания в больницах.

Квалификацию российских врачей специалисты ВОЗ считают приемлемой, а вот оборудование, за исключением особо опекаемых министерством здравоохранения показательных центров, устаревшим. Заграничные дорогостоящие операции приходится оплачивать, в первую очередь, потому что там медицинские учреждения оснащены самым современным оборудованием. Комфортом наши медицинские учреждения никогда не блистали, но это не самое главное для лечения. А вот питание в сегодняшних российских больницах настолько убогое, что пациенты не могут им обходиться. Советские больницы, особенно в последние годы, тоже не могли похвастать высококачественным питанием.

А ведь известно, что больному человеку особенно необходима для восстановления здоровья высококалорийная пища из свежих продуктов. Но питание в российских бесплатных больницах не обеспечивает возможности просто поддержания сил, не говоря уже о восстановлении здоровья. И что интересно, так это то, что в некоторых дорогостоящих платных больницах питание тоже отвратительное. Это просто феномен какой-то, взывая тысячи

рублей в сутки, можно было несколько сот рублей израсходовать на качественное питание. Оно немного лучше, чем в бесплатных больницах.

Качество лечения в значительной степени зависит от обеспеченности пациентов необходимыми лекарствами во время стационарного лечения и реабилитационного периода.

Наша фармацевтическая промышленность была полностью разрушена в 90<sup>ые</sup> годы прошлого века. Страна оказалась в полной импортной зависимости. Цены на простейшие лекарства возросли в гораздо большей степени, чем на продукты первой необходимости. Чтобы хоть как-то смягчить эту недоступность лекарств, государством введены в обиход льготные лекарства, которые по рецептам, выдаваемым лечащими врачами, пациенты приобретают в аптеках.

Но, во-первых, перечень льготных лекарств ограничен, и, во-вторых, их зачастую не бывает в льготных отделах аптек и нуждающиеся в них люди вынуждены приобретать их по рыночным ценам.

Поле для коррупции создано широчайшее, и неоднократно вскрывающиеся преступления в этой сфере приобрели всероссийскую известность. Определённые меры по импортозамещению лекарств в последние годы принимаются в рамках более широкой программы импортозамещения, принятой в ответ на санкции западных стран. К снижению цен на лекарства импортозамещение не привело, и по-прежнему лекарства, которые в советское время стоили максимум несколько рублей, теперь приходится приобретать за сотни рублей, а иногда за тысячи. Это серьёзно сказывается на качестве лечения.

В целом приходится констатировать, что несмотря на упоминание здравоохранения среди целевых ориентиров «Концепции 2020», как важного направления развития, проведённые в период её реализации изменения в системе, привели к ухудшению доступности населения к медицинским услугам.

Единственное конкретное указание в «Концепции 2020» - это планируемая доля затрат на здравоохранение от ВВП. И хотя даже этот планируемый показатель оказался неисполненным, приходится отметить, что сама по себе ориентация только на рост затрат на здравоохранение, как на средство повысить качество здравоохранения, не оправдана. Можно повысить затраты и не получить повышения качества. В США самые высокие затраты в мире на здравоохранение, но по оценке ВОЗ качество здравоохранения на 37 месте. А Куба, имея ничтожно малые, по сравнению со США, затраты, обладает одной из лучших в мире систем здравоохранения. И богатые американцы едут лечиться в нишу, по их мнению, Кубу.

Планировать увеличение затрат на здравоохранение безусловно надо, но еще важнее определить направление использования этих затрат, чтобы они привели к повышению качества и доступности здравоохранения.

И не экономический блок правительства должен определять уровень затрат на здравоохранение, а работники здравоохранения, ориентируясь при этом, преимущественно, на бесплатную медицину. Пандемия коронавируса показала всему миру несостоятельность системы здравоохранения, ориентированной на оптимизацию издержек, а по существу на их сокращение, начатое ещё при М. Тэтчер в Великобритании и подхваченное в других странах, в том числе и в реформированной России. И если сейчас в России доля заболевших пока ещё

меньше чем в других западных странах, то многие медики, в том числе и западные, объясняют это тем, что ещё с советских времен санитарно-эпидемиологическая служба сохранила определенную независимость.

## Раздел 7. Образование

Рассмотрим два уровня образования - общее и высшее.

Начнём с общего образования, которое, по мнению профессионалов, было в советской школе высококачественным и обеспечивало подготовку творчески активных работников. Эта готовность и способность к творчеству российских работников вызывала зависть и восхищение у иностранных специалистов при длительном взаимодействии. Автор настоящей монографии несколько лет был вынужден участвовать с чехами, немцами, французами в освоении новых комплексов оборудования, поставленных иностранными фирмами. В процессе освоения всегда возникают проблемы, решение которых требует творчества.

Иностранные специалисты с уважением наблюдали, как наши рабочие находили решение проблемы там, где пасовали их специалисты. И не раз задавали вопросы, как нам удаётся найти такихмышлённых рабочих и мотивировать их на поиск решения. И ответу, что «у нас все такие», они не верили. Откуда же эта способность к творчеству? Методология образования российская, а потом советская, заключалась в том, чтобы научить ученика думать. Не просто запоминать, что следует делать, а понимать, почему надо так делать. Доказательство теорем в математике, а не просто запоминание их, изложение своих представлений в литературе, понимание сути общественных явлений – вот чему учила школа.

Запоминание тоже имеет значение, но не главенствующее. Запоминание без понимания не поощрялось. Западная система обучения основывалась на запоминании. И вся система контроля качества обучения строилась на проверке знаний, без оценки понимания. Это пресловутый тестовый контроль, которому сейчас подчиняется процесс обучения.

Именно в отказе от советской методологии обучения заключается «совершенствование» системы образования, активно осуществляемое в постсоветском периоде. Иначе как деградацией образования, которое может привести к утрате ценнейшего качества российских работников, а именно – способности к творчеству, особенно важной на этапе инновационного развития, эти усовершенствования назвать нельзя. Пресловутая система ЕГЭ является апогеем этого совершенствования. Мы уже не говорим о наборе учебных дисциплин, содержании учебников, распределении учебного времени по дисциплинам. Общее образование, культивируемое в послереформенном периоде в подражании западу, представляет мину замедленного действия. Вместо всеми признаваемого высокого интеллектуального уровня населения 70<sup>х</sup> – 80<sup>х</sup> годов прошлого века мы рискуем получить плохую копию населения западных стран. И это при том, что руководство страны неоднократно провозглашало важность хорошего образования населения для будущего России. Но под хорошим образованием оно понимает западное образование. Система образования принятая в Японии, Китае, Индии не изучается, хотя там есть много поучительного.

Кстати, восточная система обучения даёт не только современные знания, но и воспитывает важнейшие для будущей жизни качества – трудолюбие, пунктуальность, ответственность, крайне необходимые для современного массового производства и оказания услуг. Западная модель обучения, наоборот,

культивирует стремление к минимальной обременённости трудовыми обязанностями. В советской школе дети были гораздо больше загружены учебными занятиями, и от этого не страдало их здоровье. В современной российской школе, взяв за образец западную модель, число часов учебной работы уменьшили. Тем самым уменьшили возможность приобретения знаний и навыков к труду.

Перейдем к доступности образования. Здесь положение дел, к сожалению, резко ухудшилось в постсоветский период и в общем, и в высшем образовании. Статья 43 Конституции РФ гласит: «Гарантируется общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднепрофессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и предприятиях».

Можно ли считать доступным образование для учеников начальной школы в сельской местности, если во многих деревнях и малых поселениях школы исчезли в связи с «оптимизацией», проводимой в этой сфере, и попадание детей в школу обеспечивается перевозкой их на школьных автобусах. Это при нашем то бездорожье, снежных заносах, отсутствии у школ возможностей содержания автобусов в работоспособном состоянии. Те, кто проводил такую оптимизацию, видимо не задумывались о губительных последствиях экономии на содержании хотя бы начальных школ, чтобы дети не были вынуждены в грязь, холод идти пешком по несколько километров до школ, о чём систематически сообщают СМИ. Даже в послевоенные годы первое, с чего начинали восстановление разрушенных деревень, были школы.

Эксперт Государственной Думы по образованию Сергей Комков по поводу сокращения школ сказал следующие: «В России ежегодно сокращается 2 тысячи школ. Такого не было даже в годы Великой Отечественной войны. Даже по официальной справке, которую в 2009 году представило министерство на форуме сельских поселений, только с 2006 по 2009 годы в России было закрыто 3969 школ. А фактически даже больше. Таким образом осуществлялась прямая программа реструктуризации (укрупнения) российских школ. Авторы этой программы – американские советники, которые работают у нас на базе Высшей школы экономики». Обратите внимание на то, что экономисты определяют сущность реструктуризации. Не специалисты в образовании, а экономисты. В начале, реструктуризация касалась только сельских школ, а сегодня она уже дошла не только до средних городов, но даже и до мегаполисов. Конечно, в городах в отличие от деревень исправно работает общественный транспорт, но нашим детям добираться до школ опасно. Экономистов (американских советников) эта труднодоступность не интересует.

Общее образование в сельской местности не только труднодоступно для младших школьников, но и недостаточно качественно из-за низкой укомплектованности деревенских школ квалифицированными специалистами. Это значительно снижает возможность поступления детей из сельской местности в высшую школу.

По нашему мнению, в «Концепции 2020» кроме цифр о затратах на образование необходимо было бы обозначить главные направления совершенствования образования в России. В ежегодных Посланиях президента



РФ правильно указывается важность повышения образованности населения для будущего страны, но не говорится, в каком направлении надо повышать качество образования. А чиновники пока воспринимают обращения Президента как указание о всемерном приближении российского образования к западным образцам.

В интервью, данном бывшим министром образования РФ А.А. Фурсенко «Московскому комсомольцу» в 2010 году последний заявил: «Главный порок советской школы заключался в том, она стремилась воспитать человека-творца, задачей же школы РФ является подготовка квалифицированного потребителя, способного пользоваться тем, что создано другими».

Вот так в разгаре реализации «Концепции 2020» приближал российское образование к западному министр Фурсенко. Не зря русская пословица гласит: «простота хуже воровства». Реформа действительно была предназначена для искоренения важнейшего достоинства нашего народа – способности к творчеству, которое становится особенно ценным на этапе инновационного развития.

Теперь перейдём к высшему образованию. В первую очередь рассмотрим вопрос о его доступности. Должно ли оно быть доступно каждому гражданину.

В своё время, когда в нашей стране решался вопрос об обязательном среднем образовании, было немало противников утверждавших, что среднее образование непосильно для всех, и народное хозяйство не нуждается в работниках имеющих среднее образование в таком количестве.

В XXI веке тот же вопрос возник относительно высшего образования. Нужно ли стране такое количество граждан с высшим образованием? Как ни удивительно, противниками высокой доли людей с высшим образованием оказались многие члены руководства страны, утверждавшие, что у нас уже сейчас избыток граждан с высшим образованием, что их негде занять в народном хозяйстве, и это в то время, когда во многих развитых странах, в том числе США, Японии, Голландии доля граждан получающих высшее образование, достигает 40%.

Считается общепризнанным, что главное богатство страны - это уровень образованности населения. Не природные богатства, и даже не уровень индустриализации, а именно интеллектуальный потенциал населения является главным фактором будущего благосостояния. Поэтому никаких ограничений в уровне охвата населения высшим образованием быть не должно. Профессии, связанные с рутинной, не требующей творчества деятельностью, постепенно отмирают. Вступающие в трудовую деятельность поколения должны быть подготовлены к работе, требующей высшего образования. А для этого они должны иметь доступ к нему. Причем, доступность высшего образования должна быть равной не зависимо от места проживания и материального благосостояния желающих получить это образование.

Есть специалисты от образования полагающие, что не все желающие получить высшее образование способны к этому. Имеет смысл напомнить историю. В начале XIX века было множество специалистов-педагогов, утверждавших, что не каждый ребенок способен освоить грамоту. В нашей стране ещё в начале XX века большинство населения, особенно женщины, было

безграмотным. Но буквально за десять – пятнадцать лет Советской власти безграмотность была ликвидирована, и вопрос о способности к овладению грамотой показался бы нелепым. В пятидесятых годах XX века дискутировался вопрос о том, необходимо ли всеобщее среднее образование, и все ли молодые люди способны его усвоить. Опыт нашей страны показал абсурдность таких сомнений. Можно не сомневаться, что по отношению к способности молодых людей усвоить высшее образование, повторится та же история. Надо только предоставить возможность получения высшего образования и возможность использования его в будущем. Только не следует путать право на высшее образование и возможность его получения. В России уже сейчас каждый гражданин имеет право на получение высшего образования, но далеко не каждый имеет возможность, потому что есть барьеры, которые приходится преодолевать. Во-первых, это конкурс при поступлении. Во-вторых, это материальная обеспеченность для оплаты учебы и проживания.

Для пояснения этих суждений можно привести голландскую практику получения высшего образования, с которой автор познакомился в 1995 году, находясь в служебной командировке в Голландии.

В Голландии каждый гражданин, имеющий документ об окончании общеобразовательного учреждения имеет право поступления без конкурса в любое заведение высшего образования. Ключевой момент заключается в том, что нет никакого конкурса и, соответственно, экзаменов. Принимают всех желающих получить высшее образование. Без вступительных экзаменов и учета результатов обучения в общеобразовательной школе. Достаточно документа о получении общего образования. Далее, во время учёбы, по результатам обучения за предыдущий период происходит зачисление на следующий курс. Получившие неудовлетворительные результаты на следующий курс не переводятся, но из высшего учебного заведения не отчисляются. Им предоставляется возможность повторного обучения, чтобы после получения положительных результатов быть переведёнными на следующий курс. Обучение бесплатное. Более того. Молодые люди, разочаровавшиеся в избранной специальности, могут поступить в другое учебное заведение без конкурса, на общих основаниях. Нам, российским работникам высшей школы, такая практика в начале показалась расточительной. Принимать всех без отбора, да ещё и предоставлять возможность безграничного повтора обучения, это дорого и вряд ли целесообразно. Так показалось на первый взгляд.

Но это было ошибочное суждение. Затрачивать действительно огромные средства на создание возможности получения высшего образования всем молодым людям, желающим получить, страна выигрывает. Более подготовленные к овладению постоянно усложняющейся техникой, оказываются не только особо одарённые люди, способные преодолеть конкурс при поступлении, но и люди средних способностей, составляющих большинство населения страны. Бесплатное обучение и стипендии, обеспечивающие сносные условия проживания во время учёбы, позволяют учиться всем, у кого есть желание. Возникновению желания способствует не только стремление к знаниям, но и тот бесспорный факт, что уровень образования влияет на материальное благосостояние в будущем.

В той или иной степени все развитые страны в последние десятилетия способствуют стремлению молодёжи к высшему образованию, и только российские либералы считают не нужным повышать долю граждан с высшим образованием. В некоторых странах возрастает количество государственных высших заведений с бесплатным обучением (США, Германия, Франция). В некоторых создана система кредитования оплаты за обучение с последующим возвратом кредитов из более высокого заработка, получаемого специалистами в будущем. Но везде чётко просматривается понимание того, что повышение доли населения с высшим образованием - это благо для страны. Голландцы в этом отношении могут служить примером того, как может вести себя государство.

Будущее российской экономики в значительной мере зависит от того, возьмем ли мы на вооружение положительные примеры, или останемся на обочине прогресса.

Отдельно остановимся на платности высшего образования. С развалом СССР многие виды деятельности претерпели кардинальные изменения, в том числе и сфера высшего образования. В первую очередь, эти изменения коснулись введения платного высшего образования, изменения методологии высшего образования и централизации управления им. Начнем с того, является ли платное образование более качественным, как утверждают либералы, руководствуясь пресловутым принципом о бесплатном сыре. Они считают, что студенты, заплатившие за своё обучение, более трепетно относятся к получению знаний. Это глупость. Во-первых, как правило, платит не студент, а его родители, и у него расходы родителей не вызывают потребности становиться более трудолюбивым. Во-вторых, студенты, оплату обучения которых произвели родители, не редко считают, что оплата заведомо предполагает получение диплома об образовании, а не знаний. Тем более, что некоторые щепетильные руководители высших учебных заведений, боясь лишиться платы, действительно закрывают глаза на качество полученных знаний и их соответствие требованиям, предъявляемым к выпускникам. В третьих, платность образования отрезает доступ к высшему образованию детям малообеспеченных родителей. Известно, что способность детей к образованию не зависит от благосостояния родителей. Взяв курс на платное высшее образование страна лишает себя возможности включить в активную творческую деятельность значительную часть населения. Это уже поняли руководители большинства стран. У нас существует бесплатное высшее образование, но количество бюджетных мест настолько ограничено, что высшие учебные заведения, получившие право ввести платное обучение, охотно этим правом пользуются. В итоге, во многих ВУЗах доля студентов-бюджетников снизилась до 30-50 %, соответственно уровень обучения снижается, когда платники оказываются в большинстве. Для будущего российской экономики, очевидно, будет благом, если бюджетные средства, выделяемые на высшее образование окажутся достаточными для того что бы подавляющее число студентов учились бесплатно. Платное образование можно сохранить для тех профессий, в которых менее заинтересованно государство. Выделение бюджетных средств на высшее образование должно осуществляться не по остаточному принципу, как это происходит в настоящее время, а исходя из

потребности постоянно наращивать долю работников, имеющих высшее образование, отказавшись постепенно от конкурса при поступлении в ВУЗы.

Наряду с вопросом о количестве граждан, получивших высшее образование, ставится вопрос о его качестве, которое следует повышать до уровня мировых стандартов, чтобы наших молодых специалистов охотно брали за рубежом. Сама постановка вопроса о качестве, чтобы наши дипломы были конвертируемы за рубежом, представляется неправомерной. Страна тратит деньги на высшее образование своих граждан для того, чтобы они приносили пользу ей, а не другим странам. И образование должно соответственно быть таким, которое отвечает её интересам. Говоря о повышении качества образования многие специалисты предполагают, что наше российское образование отстает по качеству от зарубежного. Но это не соответствует действительности, по крайней мере в сфере технического, медицинского, агрономического, педагогического образования. Оно иное, но не худшее. Так например, в высшем образовании западных стран, как и в среднем, культивируется стремление к запоминанию, а не к пониманию. Действительно, проверить наличие знаний с помощью тестирования, которым широко пользуются на всех этапах обучения, легко. А вот способность применять полученные знания при решении задач, требующих творчества, такая система обучения не дает. Поэтому российских специалистов, особенно с техническим образованием, охотно приглашают на работу за рубежом. Но России этот выезд за рубеж способных специалистов не приносит пользы. Давая высшее образование молодым людям необходимо воспитывать у них одновременно чувство патриотизма, чтобы они считали своим долгом перед страной, вырастившей их, отдать ей свои знания. Впечатление о неполноценности высшего российского образования формируется в значительной мере на основании оценок различных «международных» рейтинговых агентств, которые по известным только им методикам сравнивают уровень преподавания в различных университетах разных стран. По их рейтингам такие известные всему миру университеты как МГУ, СПбГУ, находятся далеко не в начале списка, не говоря уже о китайских, индийских ВУЗах которые вообще выпадают из рассмотрения этих агентств.

В качестве примера несовершенства применяемых этими «международными» агентствами методик можно привести включение одной из ключевых оценок количество Нобелевских лауреатов, подготовленных тем или иным университетом. Известно, что Нобелевские премии дают учёным за большие достижения в науке, по результатам их оценки в течение десятков лет.

Значит Нобелевский лауреат в 2020 году получает оценку деятельности не за 2020 год, а за 30-40 лет тому назад. Это значит, что в те далёкие годы соответствующий университет подготовил к научной работе выпускника. Какое же отношение имеют сегодняшние Нобелевские премии к уровню научной работы университета десятки лет тому назад.

Как одно из направлений повышения качества высшего образования рассматривается принятый в России переход на двухуровневую систему: бакалавр – магистр.

В России, и царской и советской, существовала одна ступень высшего образования – специалист. Кроме того существовала квалификация в среднем специальном образовании – техник. Никакой дискуссии о целесообразности отказа от прежней системы не проводилось. Единственно известное соображение – так делается на западе.

Во-первых, не во всех западных странах единообразно применяется система : бакалавр-магистр. В Германии, например, по-прежнему существует квалификация инженер. Во-вторых, народное хозяйство оказалось не подготовленным к новой квалификации выпускников вузов. В большинстве случаев бакалавров используют как техников, хотя они к этой роли менее подготовлены. В-третьих, подготовка магистров тоже пострадала. Если магистров рассматривать как замену специалистами.

Ещё одним из направлений повышения качества, по замыслу его создателей, является централизация управления учебным процессом во всех ВУЗах. Она заключается во внедрении по всей стране единых образовательных стандартов, в которых один из избранных министерством ВУЗ, разработчик того или иного стандарта, предписывает всем остальным ВУЗам, чему и как учить. А потом чиновники из министерства проверяют, как это исполняется. Сама идея централизованного управления процессом обучения порочна, потому что в высшем образовании, как и в науке, должна существовать свобода мнений, различные научные школы.

## Заключение

Под возможным и желаемым будущим российской экономики понимается такое ее состояние, при котором обеспечивается удовлетворение разумных потребностей всех её граждан без ущерба для потребления последующих поколений и других стран, с сохранением экологического равновесия с окружающей средой. Достижение такого состояния российской экономики возможно при соблюдении изложенных в настоящей работе стратегических принципов на протяжении нескольких десятилетий.

Каковы эти принципы:

1. Возмездная национализация крупной промышленности, банков, связи, и важнейших объектов инфраструктуры, при условии создании системы государственных управляющих органов, предназначенных для организации деятельности национализированных объектов в интересах общества.
2. Возрождение государственного планирования развития страны с учетом огромного советского опыта, но, безусловно, не повторяя ошибок прошлого, зато учитывающего интереснейший опыт таких стран, как Китай, Индия, Республика Корея, Франция, Германия и др.
3. Отказ от экспортной ориентации экономики. Постепенное снижение экспорта в разы приведет к уменьшению потерь от невыгодной для российской экономики по мировым ценам, не компенсирующим внутренних затрат, превышающих среднемировые по большинству видов массовой продукции. Уменьшение экспорта повлечет за собой снижение импорта и тем самым создаст условия для возможности возрождения отечественного производства и его дальнейшего уверенного развития. Импортозамещение должно стать магистральным направлением развития экономики и обеспечения суверенитета страны.
4. Разумный уровень интеграции в мировую экономику. Суждение о необходимости углубления интеграции российской экономики стало настолько распространенным в среде экономического блока Правительства РФ, что любое сомнение в нем рассматривается как не понимание целесообразности международного разделения труда и стремление к самоизоляции. На самом же деле, не в том, чтобы полностью отказаться от интеграции в мировую экономику, а чтобы определить тот уровень интеграции, который соответствует России, учитывая её особенности в виде размеров, климата, географического положения. По итогам 2017 года уровень интеграции России составил 25,3% , а США 8,6% , т.е. Россия уже интегрировалась в мировую экономику глубже, чем США. Приведенные в работе соображения подтверждают, что сложившийся уровень интеграции уже сейчас гораздо глубже, чем соответствует экономике страны. Необходимо определить разумный для России уровень интеграции и поддерживать его.
5. Приоритет качества любых благ. Для того, чтобы экономика России была более независима от мировой, качество ее товаров должно быть конкурентоспособным на внутреннем рынке. Российский потребитель должен отдавать предпочтение отечественным товарам из-за их лучшего

соответствия своеобразным российским условиям. Внедрение в производство гражданских товаров системы управления качеством, прекрасно показавшей себя в производстве оборонной продукции, с учетом японского опыта, должно стать магистральным направлением развития производства.

6. Жилищное строительство. В России с её холодным климатом, потребность в теплом жилище является самой неотвратимой из физиологических потребностей, и потому создание жилья долгосрочного пользования должно стать главным приоритетом сферы материального производства. Причем, должны строиться преимущественно дома малоэтажные, деревянные, комфортные. Если добыча невозобновляемых природных ресурсов обедняет страну в будущем, то создание жилищного фонда обогащает её.
7. Здравоохранение. Главным стратегическим принципом в здравоохранении должно быть выделение бюджетных средств на уровне определяемом медиками, а не экономистами. Подобно выделению бюджетных средств на оборону страны, выделение средств на здравоохранение должно быть приоритетным, чтобы обеспечить бесплатно качество и доступность медицины для всех граждан, независимо от места их проживания, как этого требует обновленная Конституция РФ.
8. Образование. Необходимо отказаться от бездумного копирования западных моделей образования, приведшего уже сейчас к деградации российского образования, заключающееся в утрате творческого восприятия получаемых знаний и, соответственно, творческого их применения в будущей деятельности. Несомненно, что в течение ближайших десятилетий уровень охвата населения бесплатным высшим образованием должен возрастать, и общество в этом заинтересованно.

### **Общий вывод**

Желаемое будущее российской экономики обеспечит создание социального государства в соответствии с обновленной Конституцией РФ.

## Литература:

1. Пичурин И.И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Екатеринбург УГТУ-УПИ, 2009-356с.
2. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1990.
3. Сёмин А.Н., Пичурин И.И., Третьяков А.П. О методологии Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года: особенности и результаты реализации. М.: Фонд «Кадровый резерв».2019.-284с.
4. Большая Советская энциклопедия Москва. 1954
5. Акофф Р.Планирование будущего корпорации / Р. Акофф М.: Прогресс 1985-320с.
6. Глазьев С.Ю., Кара-Мурза С.Г., Батчиков С.А. Белая книга. Экономические реформы в России 1991-2001 годы М.: Из-во Эксмо. - 366с.
7. Хорев Б. В чем суть тупика. Народная правда, 1992, №4
8. Маркс К. Капитал. М.: Издательство политической литературы, 1979 Т.III Книга III 508с.
9. Саюлов Г. Великая китайская конвергенция./ Г. Саюлов Вопросы экономики . 2010 №11 (стр.133-140)
- 10.Цветов В. Пятнадцатый камень Сада Рёандзи М.: Политиздат, 1986
- 11.Никсон Ф. Роль руководителя предприятия в обеспечении качества и надёжности. / Ф. Никсон М.: Изд-во стандартов, 1990 243с.
- 12.Форд Г.Моя жизнь. Мои достижения. / Г. Форд М.: Финансы и статистика, 1989-206с.
- 13.Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления М.: Прогресс, 1986 -420с.
- 14.Харингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях. М.: Экономика 1990 -490с.
- 15.«Экономикс» - Реферат учебника П. Самуэльсона, В. Нартхауза. Экономические науки. 1990, №1
- 16.Макконел К., Брю С. Экономика: принципы, проблемы и политика. М.: Республика 1982, 399 с.
- 17.Ерёменко Ю. Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука Главная редакция восточной литературы. 1991 406с.
- 18.Райт Д. «Дженерал моторс» в истинном свете М.: Прогресс 1985-382с.
- 19.США: Государство и корпорация в эпоху НТР / Отв.ред. В. Назаревский М.: Наука 1984
- 20.Королькова Д. «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта: предпосылки, логика, результаты. Вопросы экономики 1993 №1
- 21.Коваленко Ю. Можно ли приручить рынок. Известия 1990 №47
- 22.Акофф Р. О менеджменте / Р. Акофф СПб.: Питер 2002 448с.



23. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев М.: Экономика 1989 526с.
24. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / Р.Акофф М.: Советское радио, 1972 224с.
25. Роджерс Ф. ИБМ: взгляд изнутри. Человек – фирма - маркетинг / Ф. Роджерс М.: Прогресс 1990 480 с.
26. Сидоров М. Потребление и накопление в национальном доходе. Экономическая газета, 1988 №11
27. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация от Великой Победы до наших дней М.: Эксмо. Из-во Алгоритм. 2005 640с.
28. Котлер Ф. основы маркетинга. М.: Прогресс 1990
29. Слинк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М.: Прогресс 1989 528с.
30. Мучников В.С., Голланд Э.Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Новосибирск: Наука 1994 213с.
31. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост 2000
32. Шумен Майкл Революция малого бизнеса – как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции. / Майкл Шумен М.: Вершина 2007 336с.
33. Пичурин И.И. Обеспечивает ли принцип добровольного применения стандартов защиту интересов потребителя / И.И. Пичурин Научно-технический сборник : Всё о качестве- отечественные разработки. Выпуск 3.4 М.: НТК Трек 2005
34. А.П. Третьяков Жилищно-строительная политика и развитие сельских территорий. Журнал теория и практика мировой науки. Екатеринбург 2016 №12.

## Сведения об авторе



### **Пичурин Игорь Ильич,**

профессор Уральского Федерального Университета, доктор экономических наук. До прихода в 1983 году в Университет более двадцати лет проработал в металлургической промышленности, в том числе десять лет главным инженером Волжского трубного завода. В период реформирования российской экономики по совместительству являлся членом Совета директоров нескольких крупных предприятий Урала. Является автором трехсот восьми печатных трудов, в том числе двадцати монографий и семидесяти пяти изобретений. Лауреат премии Совета Министров СССР, Заслуженный изобретатель РСФСР.

Научное издание

*Пичурин Игорь Ильич*

**ВОЗМОЖНОЕ БУДУЩЕЕ  
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

ISBN 978-5-8295-0718-3



Подписано в печать 28.07.2020

Формат 60х84/16

Бумага офсетная Печать офсетная

Уч.-изд. л. 4,40 Усл. печ. л. 5,35

Тираж 50 экз. Заказ № 6953

Отпечатано в типографии

ООО «Издательство УМЦ УПИ»

г. Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2

Тел.: (343) 362-91-16, 362-91-17